

Revista de Economía Crítica

REC

n. 33

**Thought, Philosophy and Economic
Policy in the 21st Century**

**Pensamiento, filosofía y política
económica en el Siglo XXI**

Journal of Critical Economics

Primer Semestre 2022

First Semester of 2022

(<https://www.revistaeconomicacritica.org>)

PENSAMIENTO, FILOSOFÍA Y POLÍTICA ECONÓMICA EN EL SIGLO XXI | THOUGHT, PHILOSOPHY AND ECONOMIC POLICY IN THE 21ST CENTURY

Introducción. | *Introduction*

Aurèlia Mañé-Estrada y F. Javier San Julián Arrupe 1-9

La planificación en la política económica del siglo XXI. Esbozo de una alternativa viable.

Antonio Sánchez Andrés 10-24

Revisión y reformulación de la política monetaria para el Siglo XXI.

Juan Francisco Albert y Carlos Ochando 25-41

Nuevas teorizaciones y agendas en los estudios del Desarrollo.

Fernando López Castellano y Fernando García-Quero 42-57

INTERVENCIONES | DEBATES

Trabajar la competencia ética a partir de los ODS. Una aproximación "crítica" desde la política económica.

Albert Puig Gómez 59-69

CLÁSICOS U OLVIDADOS | CLASSIC OR FORGOTTEN AUTHORS

Las crisis económicas con una perspectiva de un siglo: Wesley Mitchell

José A. Tapia 71-83

Los ciclos comerciales

Wesley Mitchell 84-95

RECENSIONES DE LIBROS | BOOK REVIEWS

Shafik, Minouche; *Lo que nos debemos unos a otros. Un nuevo contrato social* (2022).

Carlos Ochando Claramunt 97-101

Cédric Durand; *Tecnofeudalismo. Crítica a la economía digital* (2021).

Gemma Cairó Céspedes 102-104

Apilánuez, Alfredo; *Las entrañas de la bestia. La fábrica de dinero en el capitalismo desquiciado* (2021).

Mario del Rosal 105-109

Juven, Pierre-André; Pierru, Frédéric; Vincent, Fanny; *La casse du siècle. A propos des reformes de l'hôpital public* (2019).

Eguzki Urteaga 110-128

Revista de Economía Crítica

REC

Journal of Critical Economics

Índice

(<https://www.revistaeconomicritica.org>)

Amartya Sen; *Un hogar en el mundo. Memorias* (2021).

Jordi Roca Jusmet

129-133

Naredo, José Manuel; *La crítica agotada* (2022).

José Antonio Pérez Montiel

134-136

PENSAMIENTO, FILOSOFÍA Y POLÍTICA ECONÓMICA EN EL SIGLO XXI
THOUGHT, PHILOSOPHY AND ECONOMIC POLICY IN THE 21ST CENTURY

PENSAMIENTO, FILOSOFÍA Y POLÍTICA ECONÓMICA EN EL SIGLO XXI

THOUGHT, PHILOSOPHY AND ECONOMIC POLICY IN THE 21ST CENTURY

Aurèlia Mañé-Estrada

Universitat de Barcelona

ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0002-8504-1375>

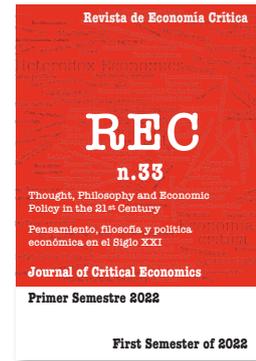
amimanera@ub.edu

Javier San Julián Arrupe

Universitat de Barcelona

ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0001-8896-4215>

jsanjulian@ub.edu



Resumen

Han transcurrido años desde la caída de Lehman Brothers y el inicio de la *Gran Recesión*. Esta fue la primera oportunidad perdida para el surgimiento de una revolución epistemológica, equivalente a la keynesiana de los 1920, y para la reformulación de una nueva política económica para el Siglo XXI.

Los efectos de la pandemia ocasionada por el Covid-19, siendo extremadamente dolorosos, han dado una segunda oportunidad a los y las político-económicas para una refundación de la disciplina y la práctica de la Política Económica.

Desde este punto de vista, la perspectiva parece mejor hoy en día, con un creciente cuestionamiento del monetarismo neoliberal dominante del último tercio del Siglo XX, que la de hace una década. Sin embargo, sin negar que existe un cierto consenso sobre el hecho de que es necesario un cambio en la práctica de la política económica, escasas son, todavía propuestas que se derivan de una nueva Filosofía Económica, como escasas son las propuestas políticas de política económica.

El objetivo de este número especial es debatir el futuro de la Política Económica, sus fundamentos y buscar nuevas o viejas herramientas que sirvan para afrontar los retos políticos, económicos y sociales a los que se enfrenta el mundo de hoy.

Palabras clave: *Historia del Pensamiento Económico, Política Económica, Filosofía Económica*

Abstract

Years have passed since the collapse of Lehman Brothers and the onset of the *Great Recession*. This was the first missed opportunity for the emergence of an epistemological revolution, equivalent to the Keynesian one of the 1920s, and for the reformulation of a new economic policy for the 21st century.

The effects of the Covid-19's pandemic, while extremely painful, are giving a second chance for political-economists to re-found both the discipline and the practice of economic policy.

From this point of view, today the situation, because of the mounting questioning of the mainstream neo-liberal monetarism seems better than a decade ago. However, without denying that there is a certain consensus that some changes in the practice of economic policy are needed, there are still few proposals grounded on a new economic philosophy, as few as actual political proposals for economic policy.

The aim of this special issue is to debate the future of economic policy and its foundations and to look for new or old tools to address the political, economic, and social challenges the world faces today.

Keywords: *Economics' thought history, Economic Policy, Economic Philosophy*

INTRODUCCIÓN A LA MONOGRAFÍA PENSAMIENTO, FILOSOFÍA Y POLÍTICA ECONÓMICA EN EL SIGLO XXI

Las dos décadas transcurridas del nuevo siglo han venido acompañadas de acontecimientos de carácter global que han puesto a los economistas delante del espejo, planteándoles un enorme desafío que no es posible ignorar.

Casi tres lustros después de la caída de Lehman Brothers y del inicio de la Gran Recesión, es importante señalar que esta fue la primera oportunidad – desaprovechada – para el surgimiento de una revolución epistemológica, quizás equivalente a la keynesiana de la década de 1930, y también para la reformulación de una nueva política económica para el siglo XXI. La pandemia ocasionada por la Covid-19, y sus efectos extremadamente dolorosos, han brindado una segunda oportunidad para una refundación, o una transformación, de la disciplina económica y de la práctica de la Política Económica.

Desde este punto de vista, antes de la guerra en Ucrania y del fuerte repunte de la inflación en buena parte de las economías del mundo, la perspectiva parecía mejor en 2021, que en 2008, pues los últimos años conllevaron un creciente cuestionamiento del monetarismo neoliberal dominante en el último tercio del siglo XX. Sin embargo, y sin negar que existe un cierto consenso sobre el hecho de que es necesario un cambio en la práctica de la política económica, escasas son, todavía propuestas que se derivan de una nueva Filosofía Económica, como escasas son las propuestas políticas de política económica.

En efecto, en la comunidad de economistas parecen incrementarse las voces desencantadas con los desarrollos teóricos contemporáneos, que si bien son de una complejidad extrema, no parecen haber sido demasiado eficaces en el momento de explicar la evolución de la economía, dejando de lado una cierta tradición crítica heterodoxa de economistas conocidos por el público como Piketty, Milanovic, DeLong o Mazzucato, que han clamado por la recuperación de una visión más interdisciplinar, abierta y menos compartimentada de la ciencia económica. Otros, como Krugman (2011: 310), acusaba a los economistas ortodoxos de haber olvidado completamente el marco keynesiano, al afirmar que "*We've entered a Dark Age of macroeconomics, in which much of the profession has lost its former knowledge, just as barbarian Europe had lost the knowledge of the Greeks and Romans*".

Esta frase, por si sola, refleja la profunda crisis de la ciencia económica, y más en particular de la macroeconomía. Ante esta realidad, varios proyectos que incluían el sintagma "rethinking economics" invitaron a los economistas a renovar sus ideas. El proyecto lanzado por *Oxford Review of Economic Policy*

("Rebuilding Macroeconomic Theory Project") resume bien este espíritu. La crisis del Covid – 19 llevó a sus promotores, David Vines y Samuel Wills, a ser mucho más ambiciosos, apoyados en su empeño por economistas como Stiglitz y Guzman.

Es interesante constatar que esta posición rebate la antigua visión que se ha llamado "absolutista" de la Historia del Pensamiento Económico, cuyos adeptos sólo se fijan en el desarrollo estrictamente intelectual de la ciencia económica, considerada como una progresión regular del error a la verdad (Blaug 1964: 2). De este modo, la economía se convierte en una ciencia en continua evolución y progreso, de forma que la teoría actual es siempre la mejor disponible. Esta visión, cuya base filosófica es el positivismo lógico, y se sostiene en la *History* de Schumpeter (1954) pone el énfasis en la derivación y verificación de principios o leyes de la economía, que se perciben como verdades generalizadas válidas independientemente de marcos institucionales. La economía se abstrae no sólo de otros campos, sino también de la propia historia económica (Hill, 1986). Esta visión, que la comunidad de historiadores del pensamiento económico ha dejado mayoritariamente de lado hace tiempo, parece prevalecer en la teoría económica ortodoxa. Ello, se traduce de manera muy acentuada en la crisis de la Política Económica como disciplina, y de manera significativa en la práctica de la política económica. En parte, esta crisis, encuentra su origen en la fragilidad de la revolución keynesiana.

En un número anterior de esta misma revista, en un comentario realizado a las *Notas finales sobre la filosofía social a que podría conducir la Teoría General* de Keynes (Mañé, 2020), justificábamos esta fragilidad explicando que la revolución keynesiana fue la plasmación de una filosofía social conservadora, inspirada por la necesidad de salvar al capitalismo. Así, definíamos la Política Económica como una filosofía práctica evolutiva, fundada en una ideología conservadora. Esta debilidad fundacional del keynesianismo explica el devenir de la política económica, desde entonces hasta la actualidad. Ella explica, también, que no se pudiera obstaculizar la reacción neoliberal desde la década de 1970, pues la filosofía conservadora de Keynes favoreció que la base del paradigma neoclásico permaneciera, agazapada, entre bastidores. También, esta misma idea de "hegemonía inalcanzada" explicaría las discusiones – especialmente entre la heterodoxia económica – sobre la pertinencia de incluir a Keynes en la corriente neoclásica, a partir del éxito de la síntesis neoclásica epitomizada por el omnipresente IS-LM; como es sugerente en el panorama actual, pues, de hecho, interpela sobre el éxito del keynesianismo de la segunda posguerra y el vacío epistemológico posterior

En la llamada a contribuciones que realizamos para esta monografía sobre *Pensamiento, filosofía y política económica en el siglo XXI*, subyacía esta visión conservadora del keynesianismo. Pero, aun admitiéndola, nos pareció pertinente preguntarnos si en la situación de crisis actual no se daban de nuevo las condiciones para un salto evolutivo en la política económica.

Existen, claramente, elementos insoslayables para propiciar un potencial viraje de la política económica. Empezando por lo que desde Keynes inspira la práctica de la política económica, que es la necesidad de gestionar el conflicto distributivo, resultado del conflicto de clase, y siguiendo por el fracaso – político – de alcanzar un desarrollo sostenido y sostenible, para el conjunto de la humanidad, para finalizar con el cambio climático.

En este sentido, es pertinente la reflexión que recientemente se hacía Carlos Berzosa (2022), sobre el hecho de que las crisis actuales, al poner de manifiesto la vulnerabilidad de las sociedades actuales e impactar en la conciencia de los ciudadanos ricos, podrían estar sentando las bases para un nuevo contrato social. Ello enlazaría con el pensamiento de Joan Robinson (1962), cuando afirmaba que el principal éxito de Keynes fue el haber logrado crear un consenso en la cuestión del empleo; una filosofía moral del empleo.

Desde este punto de vista, el principal reto para un futuro viable de la política económica pasaría por si, como sociedad, somos capaces de crear una nueva filosofía moral; pues roto el pacto social keynesiano,

basado en el logro de un reparto menos desigual de la renta por medio de las (rentas) del trabajo, no hemos sido capaces de crear ninguno de nuevo.

En nuestra opinión, habría suficientes razones para justificar la emergencia de una nueva forma de pensamiento y de práctica de la política económica en torno a esta cuestión. Desde este punto de vista, las aportaciones de la economía feminista o la economía ecológica tendrían potencialmente una relevancia importante, sin olvidar las propuestas que la economía post-keynesiana puede ofrecer a la situación actual, o las procedentes de la Teoría Monetaria Moderna, tan en boga actualmente y no exentas de polémicas. Igualmente cabe plantearse la posibilidad de enriquecimiento de la política económica ofrece el análisis comparado. Finalmente, y agudizado por la guerra entre Rusia y Ucrania, los problemas de oferta y logísticos han dado pie al resurgimiento de las preocupaciones por la desindustrialización, lo que ha conducido a no pocos economistas a recuperar la economía de la planificación como instrumento válido en el capitalismo.

Sin duda la cuestión distributiva es el pilar fundamental del diseño de la política económica y todo parece apuntar a que el futuro no será diferente. Ello conduce a preguntarse si se puede aprehender la necesidad de la política económica sin tener conciencia de que existe un conflicto por la distribución de la renta. Sin embargo, pensando en una posible filosofía práctica evolutiva, tomando como referencia el espíritu conservador de Keynes, tal vez, lo más realista es apostar por un nuevo consenso político en torno a la cuestión climático-ambiental.

Desde un punto de vista pragmático, el cambio climático, por los efectos que éste tiene en el modo de vida de casi toda la población mundial, reúne las condiciones para activar los resortes necesarios para la creación de nuevos consensos. En primer lugar, por el sentimiento "global" de vulnerabilidad del que nos hablaba Berzosa; en segundo lugar, porque ha demostrado ser capaz de politizar a segmentos importantes de las generaciones más jóvenes; y, en tercer lugar, porque ideológicamente la cuestión ambiental se está abordando desde posicionamientos muy distintos. Ello demuestra que la preocupación en torno a ella abarca a grupos muy diversos de la población, lo que siempre es una buena base para el diálogo y el acuerdo. Y, por ello, un posible buen fundamento para la política económica del Siglo XXI.

Con ello, aun cuando fuera posible articular un consenso en torno a una nueva filosofía moral ecológica, desde una perspectiva político-económica es necesario plantear un par de consideraciones adicionales.

La primera, más genérica – y fácil – sería cuestionarnos sobre qué utensilios de la "caja de herramientas" de los economistas hemos de recuperar para hacer frente a la situación actual, pasando por una reflexión profunda sobre el papel de los impuestos – mecanismo recaudador, instrumento de política económica o parte del contrato social – o la posibilidad de reeditar una "revolución keynesiana" asociada a un Green New Deal.

La segunda, tal vez sea de mayor calado, pero como también ocurrió en la etapa del proto-keynesianismo de los primeros 1920s, sería identificar a las piezas necesarias para estructurar institucionalmente el nuevo contrato social. En el sentido de que no es fácil adivinar cuál será la escala del nuevo espacio político (local, nacional, trasnacional, mundial, global...) de la política económica, y, por tanto, no es tampoco claro quién va a ser su "nueva ciudadanía", ni cómo será la estructura del nuevo estado, ni cuáles podrían ser "sus" instrumentos de intervención económica.

Aunque nuestra ambición, para este número especial de la Revista de Economía Crítica, fuera mucho más modesta, fue en el marco de estas reflexiones, que nos animamos a proponerlo.

Su ánimo era debatir el futuro de la Política Económica, sus fundamentos y buscar nuevas o viejas herramientas que pudieran servir para afrontar los retos políticos, económicos y sociales a los que se enfrenta el mundo de hoy. Convocamos para la elaboración de reflexiones de visión heterodoxa sobre cuestiones que los sucesos recientes han puesto sobre la mesa y que requieren un abordaje inmediato por

parte de la comunidad de economistas, pues pensamos que las contribuciones de esta índole serían de gran utilidad en la configuración de unos nuevos presupuestos teóricos sobre los que discurra el diseño de las políticas económicas en esta tercera década del siglo.

Creímos que la REC era un espacio idóneo para reflexionar sobre la nueva política económica desde la base; planteando incluso la necesidad de encontrar unos nuevos presupuestos filosóficos sobre los que articular o sustentar una nueva política económica. En este sentido, la llamada de la Revista de Economía Crítica no hacía otra cosa que plantear cómo podríamos definir el espacio propio de actuación de la política económica en el contexto de la "globalización" y cómo se podría diseñar una política económica sostenible, pues cabía preguntarse si, dadas las circunstancias actuales, se daban las condiciones para la creación de un nuevo tratado económico con un impacto equivalente al que tuvo en su día la *Teoría general* de Keynes. Al tiempo que es evidente la necesidad de enriquecer la política económica con aportaciones de escuelas heterodoxas, históricas o más recientes.

La realidad, sin embargo, es ambivalente. Por un lado, como señalábamos, podemos estar en una situación mejor que hace una década, puesto que la conciencia de la crisis teórica y de política económica se va expandiendo entre la profesión de los economistas, pero la situación académica de la ciencia económica no invita al optimismo.

La realidad de las facultades de Economía – en el ámbito español, con escasísimas excepciones – parece consagrar el positivismo en la formación de los futuros economistas (este no es el lugar, para cuestionar la economía "de frontera", donde existen avances que incorporan elementos de irracionalidad, fallos de mercado, externalidades etc. en el análisis más puntero; análisis que apenas arriba a los nuevos graduados en economía), pero los sucesivos planes de estudio, desde los 1980s, han ido relegando, primero, a segundo plano, y en la actualidad, casi al hecho simbólico, los cursos – y el profesorado – de Política Económica, Instituciones, Historia Económica, Historia del Pensamiento Económico, Filosofía económica... Crecientemente relegados en el currículo académico, a pesar de las autorizadas voces que claman por su papel irremplazable en la formación de los economistas. De hecho, la propuesta misma del monográfico que aquí presentamos es el resultado del intento de dos docentes en Historia del Pensamiento Económico y de Política Económica, de revitalizar a estas disciplinas, ante una nueva, e inminente, reforma de un plan de estudios.

Podría ser la pérdida de peso curricular a la que nos estamos refiriendo la que explicara el poco interés que, no sólo entre los adeptos a la economía ortodoxa, sino también entre los defensores del pensamiento crítico y la heterodoxia económica, despierta la disciplina y la práctica de la Política Económica. Muestra de ello es el escaso eco que ha tenido la llamada a contribuciones para este número de la REC: significativamente no se recibió ni una sola propuesta proveniente de las dos corrientes mayoritarias de la economía crítica actual, la economía feminista y la economía ecológica.

Ante ello, cabe decir que, aunque el cuestionamiento de los viejos paradigmas esté ganando terreno, parecemos estar lejos de en una nueva obra fundacional – equivalente a lo que significó la *Teoría general* – que renueve el pobre acervo actual de la Política Económica.

Dicho, lo anterior, consideramos que las propuestas recibidas que aquí publicamos constituyen una muestra representativa de la necesidad de nuevos enfoques para la política económica, pues aunque es significativa la ausencia de respuestas procedentes de campos llamados a tener un protagonismo no menor en la tarea de reformulación de la política económica y sus planteamientos teóricos subyacentes, también es cierto que los tres artículos y la intervención que conforman esta monografía, temáticamente, versan sobre algunos de las cuestiones que más se han debatido en estos últimos años.

En primer lugar, se aborda la necesidad de la planificación en la práctica de la política económica. Este es un debate que se "reactivó" en los primeros meses de la pandemia del Covid-19, cuando se vio el

efecto sobre la economía y la sociedad de confiar los suministros básicos a la actividad de las cadenas de valor globales privadas.

En política económica, el debate sobre si la planificación es útil para el "buen" funcionamiento de las economías de mercado, se zanjó después de la Segunda Guerra Mundial, con la adopción del Plan Marshall y los subsiguientes planes económicos, vinculados a políticas industriales y agrarias, en la llamada Europa Occidental. Probablemente, una de las economistas que más reflexionó sobre esta cuestión fue Joan Robinson (1973), coincidiendo con lo que fue una de las prácticas de planificación más interesantes, la del Chile de Salvador Allende, a través del vanguardista proyecto Synco. Significativamente, su final – el del experimento planificador y del presidente Allende – son el trágico símbolo del inicio de la globalización de la ideología neoliberal, que paso a demonizar la planificación económica, haciendo que desapareciera como una de las posibles prácticas de la política económica. Por ello, es interesante leer la contribución de Antonio Sánchez Andrés, que plantea una nueva estructura de política económica para las nuevas condiciones económicas desde una perspectiva crítica.

El autor reivindica la dimensión de la planificación de tipo indicativo adaptada a las circunstancias económicas del siglo XXI, y prevé la inevitabilidad de un giro en la política económica para que los países ricos puedan mantener los niveles de vida alcanzados. El "agotamiento tecnológico", la financiarización, que ha producido ciclos más pronunciados en estas economías, la desindustrialización y la desigualdad, con el consiguiente empobrecimiento de clases medias y disminución de la demanda, son características que pueden relegar a estas economías y evitar que el nivel de actividad se mantenga. Es en esta dirección que el autor plantea la planificación indicativa como forma de superación de una estrategia intervencionista de los estados que ya ha quedado obsoleta. El nuevo enfoque de política económica debe incluir mecanismos de coordinación entre las diversas intervenciones públicas, lo que conlleva la necesidad de establecer una planificación que, integrando políticas heterogéneas, sería crucial para la recuperación y para el mantenimiento del estatus de estas economías en el futuro a través de una respuesta global e integradora. El eje fundamental es el desarrollo tecnológico, dimensión vital en las presentes circunstancias cambiantes. Esta planificación combinaría la acción pública y la privada, a la búsqueda de consensos. La gestión eficiente de los conflictos por parte de las administraciones del estado devendría crucial para llevar a cabo esta tarea con éxito.

En segundo lugar, esta monografía, trata sobre otro de los "grandes" temas del momento, la renovación de la política monetaria. Este, también es uno de los grandes debates de los últimos tiempos, pues la llamada Teoría Monetaria Moderna (TMM), nació como respuesta al fracaso de las políticas de ajuste presupuestario y disciplina fiscal, en un marco de la ideología anti-impositiva. De hecho, quienes abogan por la TMM cuestionan los postulados del monetarismo en materia fiscal o la llamada Restricción Presupuestaria del Gobierno (RPG). Desde este punto de vista, el potencial "político-económico" de la TMM es significativo, pues dos de sus propuestas que son muy atractivas. La primera es que la TMM abre la puerta a acabar con las políticas de ajuste sin necesidad de aumentar la presión fiscal y sin la necesidad de endeudarse. Desde este punto de vista, después de la "tercera vía" de Anthony Giddens, que abogó por la posibilidad de mantener el gasto social, reduciendo los impuestos [especialmente los progresivos], la "cuarta vía", que se abre ahora de mano de los post-keyensianos es la de incrementar el gasto discrecional del Estado [o desde el Estado], sin necesidad – al menos, en un primer momento – ni de aumentar la presión fiscal ni endeudarse.

Es cierto que la TMM deja sin resolver un buen número de cuestiones, empezando por el hecho que sólo los Estados soberanos monetariamente, que son los menos, la podrían aplicar. Ello, puede hacer dudar de su potencial transformador a largo plazo, pero por ser una propuesta de política económica nacida para contrarrestar la preocupación de los monetaristas por los efectos inflacionistas de la política fiscal, creemos que la cuestión monetaria merece una consideración en este número sobre Pensamiento, filosofía y política

económica en el siglo XXI. Así, el artículo de Juan Francisco Albert y Carlos Ochando aborda la necesidad de rediseñar la política monetaria ante el agotamiento de la política monetaria convencional, patente en los últimos años.

Los autores plantean por tanto la necesidad de utilizar nuevos instrumentos y nuevos objetivos multidimensionales capaces de enfrentar las dificultades de las sociedades actuales. La renovación de la política monetaria desde 2008, apartando antiguos consensos que habían persistido durante largo tiempo, ha dado pie a políticas no convencionales, aplicadas por muchos bancos centrales ante la incapacidad del manejo de los tipos de interés para estabilizar las economías durante los períodos de la Gran Recesión y la crisis de la Covid-19. Los autores sostienen que, de este modo, la política fiscal ha adquirido un gran protagonismo que los lleva a concluir que esta es dominante frente a la política monetaria, que había mantenido la hegemonía en los años de la Gran Moderación. Los autores repasan la relación entre la política monetaria y la desigualdad distributiva y el reto climático, para concluir que precisamente la interrelación entre el conflicto distributivo y ambiental podría dar lugar a un nuevo diseño y una mayor coordinación de las políticas fiscal y monetaria. En particular, y concentrándose en el problema de la transición energética, los autores sostienen que, si bien los bancos centrales no deberían financiar energías verdes, dentro de un marco de política monetaria no convencional, podrían colaborar en el abordaje de los nuevos desafíos globales financiando parte de las transferencias de compensación energética a los hogares menos favorecidos con el objeto de hacer aceptables los impuestos sobre emisiones, un "dividendo social energético". Es por tanto un artículo que abre la discusión sobre la relación entre política fiscal y monetaria y sobre la financiación de la política fiscal, con las consiguientes reflexiones sobre el papel de los impuestos como medidas de política, esto es, no meros instrumentos recaudatorios.

Por último, en el último artículo y en la intervención, este monográfico aborda la cuestión de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), desde una perspectiva crítica. Desde la perspectiva del enfoque inicial de este número monográfico de la REC, más centrado en la relación entre pensamiento y política económica, recibir contribuciones sobre esta cuestión nos ha llamado la atención, puesto que, en esta división tácita entre disciplinas económicas, los ODS, aun siendo por definición transversales, quedarían del lado de "desarrollo". Visto a posteriori, pensamos que ello podría tener mucho interés en la reformulación tanto de los objetivos – a alcanzar – con los instrumentos de política económica, pues abre la puerta a abandonar el "crudo" objetivo "estrella" del Siglo XX del crecimiento en aras a favorecer el del "desarrollo sostenible", para el Siglo XXI; como, y desde nuestro punto de vista, de mucha mayor relevancia, epistemológicamente posibilita "desoccidentalizar" a la Política Económica.

Así, Fernando López Castellano y Fernando García Quero, en un artículo de perspectiva histórica y contenido híbrido entre la economía del desarrollo y la política económica, concentran su contribución en la cuestión del desarrollo sostenible, mostrando cómo ha evolucionado el concepto de desarrollo desde el Consenso de Washington hasta la actualidad, pasando por la apelación al marco institucional y las políticas públicas como determinantes del desempeño económico o el cuestionamiento de la identificación entre crecimiento y desarrollo. Los autores plantean cómo en el siglo XXI la ONU ha llevado a cabo un giro estratégico en los estudios del desarrollo, de manera que la nueva agenda (Objetivos del Desarrollo del Milenio, actualmente Objetivos del Desarrollo Sostenible) se concentra en el alivio de los síntomas de pobreza y no tanto en su erradicación. Desde este punto de partida, López Castellano y García Quero critican esta agenda del desarrollo de las Naciones Unidas por consistir simplemente en una adición de innovaciones instrumentales y conceptuales, presentar grandes contradicciones y no abordar las verdaderas problemáticas de los estudios del desarrollo. Así, plantean la urgencia de encontrar alternativas al desarrollo en el momento actual en que el paradigma de desarrollo o la idea de progreso se encuentran cuestionados, y asumen otros enfoques que encierran cambios estructurales y que califican de "creencia occidental" la idea de progreso de la civilización industrial capitalista, criticando un modelo de crecimiento vinculado a esta idea, que malogra las bases naturales y sociales sobre las cuales se asienta.

Por otra parte, la intervención de Albert Puig Gómez, desde la perspectiva del docente, ahonda en la idea de que "tener en cuenta" a los ODS en la disciplina de la Política Económica, nos obliga a repensarla. Con este fin, su análisis analiza una serie de ausencias, limitaciones, contradicciones, que nos permiten afirmar que los ODS pueden ser usados como recurso docente para la reflexión y el debate sobre cuestiones éticas. Desde este punto de vista, esta intervención es interesante para el profesorado de la asignatura de política económica, pues, de facto, plantea que los ODS, más que orientar una política finalista, de logro de un objetivo concreto – aunque sea múltiple y plural, como los ODS-, lo que orienta es el marco axiológico de la misma.

La conclusión a que nos abocan las aportaciones a este número semi-monográfico es la necesidad de la economía crítica de seguir avanzando en la elaboración de propuestas de renovación de la política económica, tanto desde los campos más tradicionales como desde otros campos como la economía ecológica o la economía feminista, capaces de abordar los enormes desafíos que la tercera década del siglo plantean a las sociedades modernas.

BIBLIOGRAFÍA

- Berzosa, Carlos (2022). "¿Qué significa un nuevo contrato social?". *El Siglo de Europa*, 8 de junio, <https://elsiglodeuropa.es/hemeroteca/2019/1302/Index%20Opinion%20Berzosa.html> [consultado el 26 de junio 2022]
- Blaug, Mark (1964). *Economic Theory in Retrospect*. Heinemann, London.
- Dimand, Robert (2007). "Keynes, IS-LM, and the Marshallian Tradition", *History of Political Economy* 39 (1), pp. 81-95.
- Hill, Lewis E. (1986). "Reflections on the Absolutist and Relativist Approaches to the History of Economics". *History of Economics Society Bulletin*, 7 (2), pp. 29-32.
- Krugman, Paul (2011). "The Profession and the Crisis". *Eastern Economic Journal*, 37 (3), pp. 307-312.
- Mañé-Estrada, Aurèlia (2020). "La hegemonía incompleta de la revolución keynesiana: comentario a las Notas finales sobre la filosofía social". *Revista de Economía Crítica*, 30 (2).
- Robinson, Joan V. (1962). *Economic Philosophy*, Penguin Books, Middlesex
- Robinson, Joan V. (1973). *Economía de mercado versus economía planificada*, Editorial Martínez Roca, Barcelona.
- Rubin, Goulven (2016). "Oskar Lange and the Walrasian Interpretation of IS-LM". *Journal of the History of Economic Thought* 38 (3), pp. 285-309.
- Schumpeter, Joseph Alois (1954). *History of Economic Analysis*. Oxford University Press, Oxford.
- Vines, David y Wills, Samuel (2020). "The rebuilding macroeconomic theory project part II: multiple equilibria, toy models, and policy models in a new macroeconomic paradigm", *Oxford Review of Economic Policy* 36 (3), pp. 427-497.

SOBRE LOS AUTORES

Aurèlia Mañé-Estrada

Aurèlia Mañé-Estrada es profesora titular de política económica del Departamento de Historia Económica, Instituciones, Política y Economía Mundial de la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Barcelona. Es doctora en Ciencias Económicas y Empresariales, por esta misma universidad y Máster en Relaciones Internacionales por la Universidad Autónoma de Barcelona. En el ámbito de la docencia y la investigación ha mantenido una doble especialización entre la Política Económica y el estudio de su historia académica y la Economía Política de la Energía, desde una perspectiva muy amplia.

En el ámbito de la Política Económica, colabora activamente en los principales proyectos e iniciativas para la recuperación y revitalización de esta disciplina en la academia española. En este ámbito, fue editora del libro *Víctor Pío Brugada, primer catedrático de Política Económica* (Edicions UB), colaboradora del *Noticias de Política Económica*, miembro del Comité Científico de las *Jornadas Internacionales de Política Económica* y de la *International Review of Economic Policy*.

F. Javier San Julián Arrupe

F. Javier San Julián Arrupe es profesor agregado del Departamento de Historia Económica, Instituciones, Política y Economía Mundial de la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Barcelona. Es doctor en Historia y Civilización por el European University Institute (Florencia). Especialista en Historia del Pensamiento Económico, su investigación se ha centrado en el proceso de institucionalización de la ciencia económica en Europa en los siglos XVIII y XIX, y en la difusión de las ideas económicas en Europa y Estados Unidos en los siglos XIX y XX, especialmente en su recepción, adaptación y uso en el ámbito político y parlamentario. Ha publicado en revistas como *European Journal of the History of Economic Thought*, *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, *Revue d'Économie Politique* y *Revista de Historia Económica* entre otras, además de algunos capítulos de libros.

LA PLANIFICACIÓN EN LA POLÍTICA ECONÓMICA DEL SIGLO XXI. ESBOZO DE UNA ALTERNATIVA VIABLE

Antonio Sánchez Andrés

Departamento de Economía Aplicada-Política Económica

Universidad de Valencia

ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0001-7303-5624>

Tono.sanchez@uv.es



Resumen

El inicio del siglo XXI se ha caracterizado por la aparición de dos crisis, la financiera de 2008 y la sanitaria de 2020, que han introducido serios límites al mantenimiento del modelo de crecimiento económico aparecido en los años 80. Las nuevas condiciones económicas exigen una política económica de nuevo cuño. En este artículo se pretende atisbar las características de una nueva estructura de política económica, que podría apuntarse desde un punto de vista crítico.

En las nuevas condiciones de incertidumbre y de mediatización del futuro por la innovación, una dimensión novedosa de la política económica puede ser la planificación y, en particular, una de tipo indicativo. En este artículo se esboza un nuevo tipo de planificación adaptada a las nuevas condiciones del siglo XXI. Para su configuración se han utilizado como referencias experiencias reales, como las realizadas con anterioridad en distintos países europeos, pero también se ha tenido presente la perspectiva actual china. Al mismo tiempo, se han considerado explícitamente las teóricas-prácticas de Mariana Mazucatto, John K. Galbraith o el enfoque de la planificación situacional de Carlos Matus.

Un cambio en la política económica, tanto en sus contenidos como en su estructuración, es imprescindible en los países que antaño se denominaron desarrollados, si es que pretenden mantener su nivel de actividad económica y las condiciones de vida de sus poblaciones. No abordar tales cambios supondrá una crisis económica en esos países que consolidará negativamente sus condiciones en el siglo XXI.

Palabras clave: *Política económica, planificación, progreso técnico*

Abstract

The beginning of the 21st century has been characterized by the eclosion of two crises, the financial crisis of 2008 and the health crisis of 2020, which have introduced serious limits to the maintenance of the economic growth model that appeared in the 1980s. The new economic conditions demand a new type of economy. This article aims to approach the characteristics of a new economic policy structure, which could be pinned down from a critical point of view.

In the new situation of uncertainty and of a future conditioned by innovation, a new dimension of economic policy can be planning and, in particular, of an indicative type. This article outlines a new type of planning adapted to the new conditions of the 21st century. For its configuration, real experiences have been used as references, such as those carried out previously in different European countries in the 20th century, but the current Chinese perspective has also been taken into account. At the same time, the theoretical-practical ideas of Mariana Mazucatto, John K. Galbraith or the situational planning approach of Carlos Matus have been explicitly considered.

A change in economic policy-making, both in its content and in its structure, is essential in the countries that were once called developed, if they intend to maintain their level of economic activity and the living conditions of their populations. Not addressing such changes will mean an economic crisis in those countries that will negatively consolidate their conditions in the 21st century.

Keywords: *Economic policy, planning, technical progress*

En los años 70-80 del siglo pasado se inició un crecimiento que se caracterizó por la financiarización de las economías desarrolladas. Sin embargo, este aumento en la actividad económica experimentó serios problemas en su continuidad a partir de la crisis financiera de 2008, a la que se le añadieron los efectos negativos de la sanitaria iniciada en 2020. A partir de ese momento surgieron con más intensidad problemas que ya se habían manifestado con anterioridad. Estos se han transformado en factores esenciales explicativos del apagamiento del crecimiento económico en las economías desarrolladas.

Entre los problemas más relevantes se pueden apuntar, en primer lugar, el agotamiento tecnológico, que relega progresivamente a los anteriormente denominados países desarrollados a un segundo plano, cuestionando el dinamismo en su actividad a largo plazo. En segundo lugar, la sobredimensión del sector financiero ha estimulado la vulnerabilidad en el crecimiento económico y ha transformado a los ciclos económicos en más agresivos. Los anteriores problemas han conducido a un tercero, la desindustrialización de los países desarrollados y la deslocalización de las actividades productivas hacia oriente, donde se encuentran las fuerzas esenciales de la nueva globalización. En cuarto lugar, la desigualdad social, que ha presentado la característica del empobrecimiento de las clases medias, con la consiguiente caída en la demanda agregada y los límites para que esta actuara de motor de arrastre de las correspondientes economías. Estos problemas constituyen obstáculos esenciales para mantener la actividad económica en los niveles precedentes.

A raíz de la crisis de 2008, comenzó a ponerse de relieve que los mecanismos anteriores de gestión económica se habían quedado obsoletos y se requerían nuevas formas de política económica adaptadas a las circunstancias tanto actuales (crisis), como futuras. A este respecto, se ha abierto toda una reflexión que cada vez cuenta con mayor número de aportaciones. Este artículo pretende añadir una pieza más en esta discusión. En este trabajo se aspira a dibujar una propuesta alternativa para realizar la política económica, planteada en forma de una nueva planificación. Esta reflexión no pretende ser completa ni cerrada. Además, como queda patente a lo largo de la exposición, es deudora de otras propuestas más específicas ya realizadas, aunque trata de aportar el valor añadido de integrarlas.

Dadas las características de las economías desarrolladas actuales, junto con los problemas acabados de mencionar, las nuevas intervenciones estatales no pueden, por un lado, limitarse a repetir acciones gestadas en tiempos pretéritos que, con frecuencia, quedaron obsoletas o finalmente padecieron serios problemas y, por otro lado, tampoco pueden consistir en la yuxtaposición de distintas políticas económicas. Se requiere un nuevo enfoque de la política económica, que incluya nuevos mecanismos de coordinación entre las intervenciones públicas. Por este motivo, pasa a un primer plano la necesidad de establecer una planificación, que se transforme en un elemento crucial no sólo de una recuperación económica, sino también de un simple mantenimiento de la actividad productiva en los países que antaño se denominaron desarrollados.

En el primer apartado se revisan de una manera somera las formas de planificación abordadas en el siglo XX, con el objetivo de ubicar mejor al lector y clarificar las características peculiares de la propuesta que se presenta posteriormente. Cabe señalar que la línea argumental esencial del trabajo se sustenta en la evolución tecnológica y, por este motivo, en el segundo apartado se dibujan unas áreas de intervención, siguiendo ese criterio. En este apartado se deduce la necesidad de acometer una política económica activa, mientras que en la tercera parte de este artículo se aborda su coordinación y, por tanto, se entra de lleno en la necesidad de la planificación. En la cuarta sección se ponen de relieve unas características esenciales de la nueva planificación y, finalmente, se extraen unas conclusiones.

HACIA UN DISEÑO DE LA ESTRUCTURA DE LA POLÍTICA ECONÓMICA: LAS PRIMERAS PLANIFICACIONES

Los nuevos problemas y las actuales circunstancias exigen poner en práctica una política económica activa para poder salir de la crisis. Sin embargo, esta deberá tener unas características distintas a las puestas en práctica en el siglo XX. En el último cuarto del siglo pasado apareció una tendencia a una retirada de las actuaciones estatales de la economía que, a la sazón, se caracterizaron por su falta de coordinación. Sin embargo, en el periodo de entreguerras y después de la Segunda Guerra Mundial se pusieron en práctica varias experiencias en las que la actividad de la política económica fue digna de reseñar. Más aún, parte de ellas adoptaron la forma de planificación. En este epígrafe, se presentarán someramente los modelos de planificación más relevantes y se subrayarán sus características más importantes en relación con la propuesta posterior que se pretende avanzar en este trabajo.

En primer lugar, vale la pena mencionar la planificación universalista soviética. Esta tenía como referencia el conjunto de toda la economía puesto que se consiguió una estatalización prácticamente total de la propiedad. En este contexto, los planes diseñados eran centralizados, de obligatorio cumplimiento y cubrían todo el espectro de actividades y en términos temporales. En concreto, por un lado, todas las entidades productivas tenían asignado un plan (objetivos y recursos para conseguirlos) y, por otro lado, se estableció un sistema completo de planes organizados temporalmente: quinquenales y anuales, pero, también, trimestrales. Un elemento vital que imprimía racionalidad al plan en la asignación de recursos era el establecimiento de prioridades, que seguía una lógica sectorial, aunque en ciertos casos, sí estaban ligadas a la construcción de proyectos específicos (Dobb, 1973 y Nove, 1982).

Como consecuencia de su éxito movilizador de recursos, esta planificación, durante sus primeros treinta años de existencia, consiguió industrializar sensiblemente el país transformando a la economía en relativamente compleja. Pero este proceso introdujo inercias políticas que se plasmaron en la acumulación de prioridades que, a la sazón, se trataron de aplicar en sectores más heterogéneos y menos precisables por una entidad organizativa centralizada. El resultado fue que las prioridades tradicionales perdieron su naturaleza de criterios de asignación económica y, en términos más globales, se produjo un desajuste creciente entre una administración estatal muy centralizada y universalista, y la gestión de la economía (Gregory, 2021). En los años 60, se pretendió ofrecer una solución a los desajustes a través de una cierta

descentralización y mediante la introducción de una informatización de la gestión, pero los intentos fueron infructuosos. Del mismo modo, en la siguiente década, también se trató de organizar mejor la planificación a través de la introducción de programas globales que contemplaban la evolución científico-técnica, pero consistieron en intentos más bien formales (Anchishkin, 1986, pp.343-348). Así pues, cada vez se puso de manifiesto con mayor intensidad que una planificación universalista y muy centralizada de la economía presentaba serios límites para la gestión de una economía compleja en su conjunto.

En segundo lugar, se encuentra la planificación semi-directiva acometida por los regímenes fascistas de entreguerras. A diferencia del modelo soviético, en la base de esta planificación se encontraba una combinación de propiedad pública, junto con la privada, pero sin la aspiración a organizar la actividad productiva de toda la economía. La forma de estructurar la planificación fue a través del establecimiento de prioridades sectoriales, cuyos ejecutores solían ser empresas estatales, pero también privadas. En ambos casos, existía un control político por parte del partido político que daba soporte al líder del país. La puesta en práctica de las prioridades se apoyaba en asignaciones presupuestarias estatales, tanto a las empresas públicas como a las privadas. (Patigliani, 1933).

Sin embargo, este tipo de planificación requería un estrecho control por parte del partido político que sustentaba al régimen político y esta organización se encontraba muy influenciada por los grupos de presión existentes, que progresivamente condicionaban las prioridades del plan. Adicionalmente, la mayor parte de la economía quedaba, *de facto*, fuera del plan y su autonomía generaba distorsiones en las partes planificadas.

En tercer lugar, se encontraba la planificación indicativa aplicada en Europa occidental después de la Segunda Guerra Mundial. En cada país tuvo unos rasgos específicos, pero, en conjunto, se pueden caracterizar de la siguiente manera. Las empresas de referencia solían ser públicas, pero también se podía incorporar la acción de algunas privadas. Los planes establecían unos objetivos, en general de tipo sectorial, pero a la mayor parte del sector privado no le afectaba y a las empresas estatales de modo parcial. Las prioridades pretendían alcanzar un desarrollo sectorial, bien para su recuperación después del conflicto bélico, bien para conseguir una modernización de la economía, bien para sustituir importaciones. Las inversiones estratégicas se solían realizar y coordinar a través de empresas públicas y se estimulaba la adhesión de las privadas a través de pagos financieros. Adicionalmente, se establecía un conjunto de regulaciones, sobre actividades productivas, acerca del comercio exterior o en el ámbito del uso de la moneda, para conseguir que se cumpliesen los objetivos establecidos. El esquema más centralizado de este tipo de planificación correspondió al caso francés (Delors, 1982, pp.31-54), que además trató de mejorarse progresivamente introduciendo avances informáticos y de optimización.¹

Junto a este modelo se aplicó otro mucho más descentralizado en Alemania. El gobierno de este país estableció unos objetivos sectoriales, poco coordinados entre ellos, aunque consiguió cierta coherencia a través de un fondo financiero que daba soporte a las inversiones públicas. Este tipo de intervención estatal se solapó con la ejecutada por, de hecho, un oligopolio bancario, que tenía participaciones en las direcciones de las empresas más importantes del país. Así pues, tuvo lugar, en gran medida, una planificación descentralizada, que alcanzó ciertos objetivos, aunque limitados (Denton y otros, 1970, pp.23-70). En el caso británico, la planificación también fue parcial con incidencia de manera desigual según sectores. También en este caso se destinaba una financiación importante por parte del Estado, pero los bancos, que eran privados, estaban centrados en sus negocios financieros, con poca implicación en la industria (Balogh, 1982, pp.139-154).

¹ La extensión en el alcance de los planes y la pretensión de introducir controles y supervisiones adicionales fue continua, aunque alcanzó un punto álgido en el VI Plan (1971-75), cuando se introdujo el modelo de control general financiero-físico, también conocido como "modelo FIFI" (Fernández, 1974, pp.87-98 y De la Vega, 1988).

Estos tipos de planificación fueron relativamente efectivos y consiguieron un crecimiento económico en los respectivos países. Sin embargo, consideraba a los agentes implicados en el plan como relativamente pasivos. Aunque inicialmente esta hipótesis podría ser realista, conforme aumentaba la actividad productiva, los agentes más grandes y estratégicos comenzaron a imponer sus condiciones. Por otra parte, este tipo de planificación concentró su atención en los recursos internos, pero conforme aumentó el crecimiento económico, se requirieron más interrelaciones con el exterior, como venta de producciones o adquisición de materias primas, variables difícilmente planificables.

Todas las anteriores planificaciones presumen que el gobierno es único (sin niveles gubernamentales independientes y con sus propios intereses particulares), tiene plena capacidad de manipular la realidad y consideran que la economía y sus componentes (por ejemplo, empresas) son pasivos, sin intereses propios (o sin capacidad para defenderlos). Además, con frecuencia, la planificación supuso una coordinación parcial de políticas económicas diversas, consistiendo más bien en una amalgama de intervenciones estatales, que se orientaban a desarrollar sectores productivos. Esta concepción presumía que no existían conflictos graves entre los distintos agentes del plan (diseñadores y ejecutores) y, por tanto, el consenso en las políticas económicas era relativamente automático. En definitiva, estas experiencias planificadoras prácticamente excluyen la incertidumbre de su ámbito de reflexión.²

LOS COMPONENTES ESTRUCTURALES DE LA NUEVA PLANIFICACIÓN

El eje de referencia de la nueva planificación son las actividades específicas productivas (no sectores) existentes, pero, también, aquellas a las que se les pretenda ofrecer una fisonomía especial en el futuro.³ La importancia para la planificación de estas dependerá de la dinámica que impriman a la economía. En este sentido, se pueden distinguir tres tipos de actividades, en gran medida dependiendo de la importancia tecnológica. La dimensión tecnológica es esencial por las implicaciones sobre la dinámica económica del país en el contexto internacional cambiante actual. En este sentido, se distinguirán tres ámbitos de intervención. Cabe señalar que partes de la economía quedarán fuera de las líneas de intervención del Estado, bien porque ellas mismas así lo hayan decidido, bien porque es difícil de incluirlas. Así pues, la planificación en ningún caso sería obligatoria ni universalista⁴.

1. El desarrollo de prioridades en tecnológicas avanzadas (nivel 1)

Los cambios estructurales que están aconteciendo suponen la necesidad de atisbar grandes retos o problemas futuros a los que se habrá de dar respuesta y que, en la actualidad, se dibujan o están planteados realmente en forma de germen. Debe reiterarse que las características esenciales de esta línea de intervención son "grandes" "problemas futuros", que establecen límites serios a depositar significativas esperanzas en que el sector privado pueda ofrecer respuestas adecuadas. Este tipo de problemas no son considerados por la iniciativa privada bien porque son futuros y, por tanto, no existen mercados en el presente; bien porque son grandes, comparativamente excesivos para el elevado grado de fragmentación o la relativa pequeña dimensión del sector privado; o bien porque no se ajustan a sus incentivos, debido a la gran incertidumbre sobre los resultados a obtener, el elevado riesgo que se tiene que asumir o al reducido beneficio después de las inversiones a realizar. En estas circunstancias, la intervención del Estado pasa a un primer plano, pero adoptando una orientación distinta a la presentada en la segunda mitad del siglo XX.

² Parte de estas características se manifiestan en los influyentes trabajos de Tinbergen (1961 y 1968).

³ Nótese que en este trabajo se menciona la planificación, concepto que se asocia a la coordinación de políticas industrializantes o para la reestructuración económica, en términos de Rodrik, y no estrictamente a las industriales, que por tradición presentarían una perspectiva más estrecha (Rodrik, 2011, p.152).

⁴ En gran medida, la argumentación posterior supondría una forma de concretar aquello que algunos autores describen como una coordinación estratégica de la política industrial (Andreoni y Chang, 2019).

En particular, se necesita una intervención selectiva, no según sectores, y en función de los mencionados problemas de referencia.

Sobre la forma de llevar a cabo este tipo de políticas económicas sí existe experiencia. Se trata de las orientadas según programas específicos, como se trató del Apolo (Mazzucato, 2021a) o de otros similares, aunque menos conocidos, en el sector de defensa, farmacéutico o medioambiental (Mazzucato, 2014). En efecto, este tipo de intervenciones ha sido típico en la industria de defensa, como se trata del desarrollo de misiles estratégicos, de aviones de quinta generación o de submarinos. No obstante, cabe señalar que, con frecuencia, estas intervenciones se ampliaron y afectaron a sectores enteros, por ejemplo, a metalurgia o naval, que desvirtuaron su motivación inicial de organizarse por proyectos y se pusieron en práctica como apoyos a sectores o a empresas particulares de gran tamaño (bien por encontrarse en mal estado productivo, bien por tratarse de los denominados "campeones nacionales").

Esta política económica se encuentra condicionada por la consecución de los objetivos asociados a la resolución de esos problemas, es decir y siguiendo la terminología de Mazzucato, por conseguir una(s) misión(es) específica(s) (Mazzucato, 2021a y b). Esta perspectiva supone una consideración intersectorial de la política económica diseñada, que la distingue de la generalmente dibujada con anterioridad. Su efectividad y sus posibilidades se encuentran muy relacionadas con los efectos de eslabonamiento hacia atrás (Hirschman, 1977 y 1980).

Dentro de esta perspectiva, el Estado juega un papel muy activo y estratégico. No sólo establece los problemas-retos a abordar, sino que dibuja el marco global para su consecución. En primer lugar, definiendo las características de los derechos de propiedad y de los contratos, es decir, creando mercados. En segundo lugar, estableciéndose como líder en la consecución de esos objetivos, situación que significa la organización de las distintas fuerzas sociales, públicas y privadas. En tercer lugar, al ser el Estado la entidad que más recursos agrupa en un país posee la posibilidad de concentrarlos con la voluntad de conseguir el mencionado fin.⁵

Este tipo de enfoque pone de manifiesto la selección de un conjunto de actividades productivas diversas que tendrá prioridad en el desarrollo de la política económica y marcará su estructura. En gran medida, se podría distinguir un primer eslabón en la cadena de cumplimiento de las misiones, en el que se incluirían grandes y medianas empresas. En este mismo eslabón, aunque de formas más volátil, aparecerían pequeñas empresas que desarrollarían trabajos, en parte, subcontratados. De esta manera, la política económica por misiones se inserta y organiza parte del tejido productivo del país. Estos eslabonamientos exigen una coordinación parcial de la actividad productiva del país, cuestión que pone de relieve la necesidad de llevar a cabo algún tipo de planificación. Esta afectaría, al menos, a la determinación de objetivos, al establecimiento de prioridades, a la concreción de eslabonamientos hacia atrás en productos esenciales, así como a la fijación de flujos financieros y su gestión para sustentar la consecución de las pretensiones establecidas.

No obstante, la política económica por misiones sólo afecta a partes del aparato productivo y con referencia a problemas que implican el desarrollo de tecnologías avanzadas. En este sentido, segmentos extensos productivos quedarían excluidos de este tipo de intervenciones, bien por gestionar tecnologías más bien medias, bien por ser intensivos en mano de obra. Estas consideraciones abren paso a combinar las misiones acabadas de exponer con otros tipos de intervenciones estatales.

⁵ Este comentario alude a la financiación, que no se aborda en este artículo. La efectividad de la acción estatal exige un nivel aceptable de financiación que remite, no solo a una reforma fiscal que reparta de forma más equitativa los costes, sino a la apropiación de los resultados (tecnológicos) del plan que deben ser socializados (cuestionamiento de la política de patentes) (Mazzucato, 2021b).

2. Apuestas por desarrollo de tecnologías medias (Nivel 2)

Junto a las anteriores prioridades se revelan como importantes otros segmentos productivos, donde se suelen utilizar tecnologías medias y que tienen ciertas buenas expectativas de futuro, por su dinámica propia o porque pueden evitar estrangulamientos en áreas productivas explicadas en el punto anterior. Al tratarse de tecnologías de nivel medio la dinámica de estas actividades depende de la asimilación y, en su caso, de la difusión de tecnologías.

En este ámbito, por un lado, resulta muy relevante que se puedan descubrir actividades productivas que se puedan abordar de una manera distinta que las transformen en rentables. Estas se encuentran relacionadas con las externalidades de información, también conocidas como derrames de aprendizaje. Por otro lado, la aparición y aumento de actividades no se realiza de una manera equilibrada, sino que unas se desarrollan más que otras. Las más atrasadas representan lastres al crecimiento de las más avanzadas, generándose distorsiones productivas (estrangulamientos). A este fenómeno se le denomina externalidades de complementariedad o de coordinación. En este nivel pasa a un primer plano conseguir rentabilidad en los proyectos privados (Rodrik, 2011, pp.151-167 y 2016, pp.93-121).

En este caso, la política económica resulta más pragmática. Consiste en detectar actividades y productos en los que el país presenta ventajas competitivas y asociar un conjunto de intervenciones estatales orientadas a fomentar la colaboración entre grupos de empresas (incluyendo fabricantes, servicios a empresas y estructuras logísticas). El producto de referencia puede ser final o bien intermedio, presentando este último una especial relevancia cuando se encuentran relacionado con cadenas internacionales de valor. En ciertos casos, puede suponer el apoyo a una sola empresa, pero en general significa dar soporte a agrupaciones productivas, como, por ejemplo, el sostén a la creación, mantenimiento y desarrollo de clústeres.⁶

En este caso, el apoyo estatal viene de la mano de la determinación de objetivos, en general también de actividades, y tratando de coordinar a los diversos participantes, al tiempo que apoyar su proyección hacia el exterior, en especial en los casos de participar en cadenas internacionales de valor. Por supuesto, este tipo de políticas exigen una apuesta financiera rotunda. En efecto, esto supone un ajuste de diversos tipos de actividades que remite ya a la necesidad de establecer una planificación.

3. Apoyo a tecnologías simples (Nivel 3)

La anterior perspectiva de fijación de prioridades no debe descuidar al resto de la economía, en especial, la existencia de pymes (también se incluyen aquí el segmento de los autónomos), donde se concentra la mayor creación de puestos de trabajo. Algunas de estas empresas se pueden integrar en el resto de prioridades a través de concursos para participar en proyectos productivos, pero también en programas estatales horizontales de apoyo a pymes. Desde este punto de vista, este nivel de intervención supone la consideración de conseguir una estabilidad económica en el país. Sin embargo, no debe descuidarse que la generación de dinámica, en especial en la creación de este tipo de empresas, supone la extensión o el mantenimiento de los niveles de ocupación ofreciendo estabilidad social al sistema económico⁷.

Una parte esencial de la política económica al respecto se orienta hacia las pymes y los autónomos. Se trata de apoyos a la figura del empresario, bien con carácter físico o jurídico. En efecto, algunas de estas

⁶ En el caso español, algún ejemplo al respecto, como productos finales, sería el apoyo a parte de las actividades de cuidados de belleza o de moda (textil y complementos); o como productos intermedios, el sustento al clúster de cerámica; o bien la defensa de la producción de componentes del automóvil, como apoyo a actividades para mantenerlas introducidas o aumentar su cuota de participación en cadenas internacionales de valor.

⁷ En esta parte de la planificación se observa claramente la incorporación de la creación de empleo o de alcanzar el pleno empleo como factor estratégico, que es consistente con los cambios de normas económicas e institucionales que se deberían introducir, aspecto por el que aboga Stiglitz (2021).

medidas se están aplicando en la actualidad, pero con un carácter incipiente y descoordinado. El estímulo del empresario supone el desarrollo de tres líneas paralelas, a saber, apoyo al emprendedurismo, soporte a la gestión empresarial y estímulo a la innovación. Dentro de la segunda línea de políticas, se podrían incluir las medidas de aumento de la calidad del trabajo, que son esencialmente las políticas educativas activas, bien orientadas a los propios empresarios, bien a los trabajadores. Estas últimas significan prestar una atención especial al desarrollo de la formación profesional y su integración en el aparato productivo.

LA COORDINACIÓN-INTEGRACIÓN TÉCNICA DE LAS POLÍTICAS ECONÓMICAS: LA NUEVA PLANIFICACIÓN

Las políticas económicas acabadas de exponer no pueden considerarse como yuxtaposiciones entre ellas y exigen una coordinación, debido a que, en caso contrario, se consolidaría una falta de dinamismo económico y una multiplicación de estrangulamientos productivos. Por este motivo, pasa a un primer plano la necesidad de establecer una planificación. Así pues, una planificación indicativa se transforma en un elemento crucial no sólo de una recuperación, sino simplemente para conseguir un mantenimiento económico de los países que antaño se denominaron desarrollados. La ausencia de diseño de respuestas más globales en los países más desarrollados conducirá a propiciar la extensión de intereses muy particulares (de grupos específicos) sobre los generales, acentuándose fenómenos redistributivos (regresivos) en detrimento de otros más productivos (aumentos en crecimiento económico). El resultado agregado es la aparición de tendencias al estancamiento, al decrecimiento y al subdesarrollo (Acemoglu y Robinson, 2012).

La nueva planificación indicativa requiere una coordinación vertical, es decir, entre los tres niveles mencionados y, otra horizontal, dentro de cada uno de los distintos niveles. El primer ámbito de coordinación es entre los tres niveles productivos caracterizados. El primero de ellos se caracteriza por un uso de tecnologías avanzadas y relativamente poca mano de obra y cualificada, mientras que, en el último, en contraste, se utilizan tecnologías rudimentarias y cantidades masivas de mano de obra, con formación escasa o uso escaso de calificaciones específicas. El plan debe incorporar una política económica activa orientada a formar mano de obra cualificada de uso en todos los niveles, aunque con especial preocupación en el primero y, en su caso en el segundo. La consideración de largo plazo a este respecto resulta esencial porque la generación de mano de obra masiva para ofrecer apoyo al aparato productivo prácticamente solo lo puede abordar el Estado. No obstante, también debe señalarse que en el nivel inferior tiene lugar un proceso de formación laboral en el puesto de trabajo, que también debe ser apoyado por la política educativa, susceptible de pasar a ocuparse (promocionarse) en los niveles primero y segundo.⁸

Desde este punto de vista se justifica la realización de políticas económicas duales. Por un lado, de generación de dinámica tecnológica avanzada-media y, por otro lado, de intervenciones que fomenten las actividades con incorporación de tecnologías maduras y movilizadora de recursos. En gran medida, la dualización de las política tendrían como trasfondo el fomento del crecimiento económico, integrado por un componente intensivo (fundamentado en el uso de recursos de elevada calidad –predominando los efectos sustitución, siguiendo la conceptualización de Yaremenko, como se indica en la nota al pie 9) y otro extensivo (dominado por efectos compensatorios), fomentado por dos segmentos distintos, pero no aislados, del aparato productivo. Así pues, la planificación indicativa tendría tres grandes retos. En primer lugar, fomentar la dinámica del sector que sostendría el crecimiento intensivo; en segundo lugar, estimular

⁸ El primer grupo de actividades considerado, y también en ciertos casos el segundo, para acometer los retos que se plantean, introduce tecnologías avanzadas (en su caso medias) y, por este motivo, utiliza recursos muy cualificados, entre ellos de mano de obra. Desde el punto de vista de Yaremenko, esta incorporación al aparato productivo de recursos cualificados se denomina efecto sustitución. En el caso de los niveles productivos con uso de tecnologías maduras, se resuelven sus problemas productivos incorporando masivamente recursos de baja calidad. Según Yaremenko se trata de efectos de compensación. El uso masivo de efectos sustitución son bases del desarrollo económico y pretensión esencial de la planificación (Yaremenko, 1998, pp.100-104; 2000, pp.27-75 y Leeds, 2019).

la dinámica del sector que generaría el crecimiento extensivo, con movilización, más o menos, masivo de recursos con bajo nivel de calidad; y, en tercer lugar, las políticas para integrar los niveles apuntados.

La segunda dimensión de la integración de la nueva planificación indicativa es a través de la coordinación de las planificaciones realizadas por las grandes empresas del país. Con frecuencia, cuando se alude a una economía de mercado se presenta la imagen de empresas que compiten entre ellas. En ciertos casos, se apunta como excepciones que hay algunas empresas con poder de mercado, monopolios u oligopolios, que imponen precios. De hecho, las bases de la política de competencia radican en esas ideas. Sin embargo, en la realidad, cuando se trata de empresas en las que aumenta el componente tecnológico de sus producciones, entonces las grandes inversiones, tanto en términos financieros como en cuanto a la incertidumbre futura, requieren garantizar una regularidad en suministros, servicios, salida de producción y precios aceptables. Estas características exigen de una planificación por parte de las empresas en todos esos ámbitos, incluso en el ámbito de acceso a ayudas financieras y de regulaciones estatales (Galbraith, 1975, pp.89-174)

Así pues, en aquellos ámbitos relacionales de las grandes empresas y, en particular, aquellas con producciones complejas tecnológicamente, la forma de relación es a través del cruce de planes. En países desarrollados, las grandes empresas definen marcos globales de funcionamiento no influidos por la competencia, sino más bien por la planificación (empresarial). Debe señalarse que esta planificación es descentralizada y, dado el tamaño de las organizaciones productivas, implica no sólo al resto de empresas, sino también al Estado. En este contexto, la necesidad de las grandes empresas de contemplar las intervenciones estatales para permitir el funcionamiento de sus actividades les conduce a tratar de influir de diversas maneras sobre la política económica. Esta situación abre la puerta a una nueva dimensión de la planificación indicativa, la horizontal, que es objeto de la actual explicación.

A este respecto, la planificación tiene como referencia, de manera esencial, a gran parte de las empresas del primer nivel. El Estado, a través de flujos financieros y regulaciones, polariza las planificaciones de las empresas en el sentido de las misiones estatales. En este sentido, las medidas concretas esenciales pueden ir de la mano de reducciones impositivas, concesión de subvenciones, realización de compras públicas o establecimiento de regulaciones especiales. De esta manera, la planificación estatal imprime una dimensión de estabilidad al sistema empresarial de grandes empresas (planificado) (Galbraith, 1975, pp.177-178). El elemento adicional esencial que aporta el Estado es la coordinación de los planes privados y su orientación hacia las misiones estatales.

No obstante, aunque de una manera menos intensa, también se incorporan las empresas del segundo nivel a la planificación. En estos casos, pueden tratarse de medidas orientadas a la creación de empresas en actividades especiales, apoyos en actividades de I+D+i (por ejemplo, orientados a clústeres), soportes informativos o promoción al comercio exterior para organizaciones que se puedan integrar en cadenas internacionales de valor. Debe tenerse presente que la constitución de clústeres supone la necesidad de un gran nivel de coordinación entre empresas y, por tanto, la base para planificar privadamente sus actividades. Para los casos de las empresas o grupos empresariales que pretendan introducirse en cadenas internacionales de valor, la necesidad de la planificación no sólo tiene un origen interno, sino también externo. En ambos tipos de ejemplos, queda patente que la intervención estatal debe orientarse hacia una coordinación de planes privados, compatibles con el estatal.

Con pocas intervenciones estatales o inadecuadas, el sistema de grandes empresas (el planificado) es muy inestable y transmite sus efectos negativos al resto de la economía. El sector dominado por la competencia, suele ser más estable, pero cuando importa las inestabilidades de aquel, entonces actúa como un acelerador de los problemas en el conjunto económico (Galbraith, 1975, 177-181). Por este motivo, las intervenciones en los niveles primero y segundo evitan la generación de inestabilidades en parte del aparato productivo, pero la planificación en el tercer nivel, por un lado, lo transforman en más

resistente a las irregularidades procedentes de las empresas planificadas privadamente y, por otro lado, refuerza a las pymes como una fuente de provisión de recursos de las grandes empresas (abastecimiento de material humano cualificado, aumento de demanda o provisión de ciertos servicios).

Así pues, desde el punto de vista horizontal, la planificación significa la coordinación de planes privados en el sentido de las prioridades públicas. Adicionalmente, esta planificación confiere una estabilidad adicional al sistema económico, puesto que considera especialmente las intervenciones sobre el ámbito de las pymes como integrantes también prioritarios del interés público. El nuevo tipo de planificación tiene como referencia la orientación no de una economía, sino más bien de dos economías, una guiada por las planificaciones privadas y otra con una lógica orientada por la competencia (Galbraith, 1975, p.217).

LA NUEVA PLANIFICACIÓN EN PERSPECTIVA⁹

Hasta el momento, se ha dibujado una alternativa de planificación, que integra políticas económicas heterogéneas. Algunas de ellas cambian sus objetivos por misiones y otras tratan de afectar a ámbitos más amplios de la economía, en particular los que tienen como referencia el sector dominado por la competencia. Las primeras actúan directamente sobre la tendencia de desarrollo del progreso técnico (en tecnologías avanzadas y medias) y, con ella, establecen líneas-marco de desarrollo económico, mientras que las segundas pretenden conseguir una estabilidad económica y social del conjunto del sistema económico, en definitiva, ofrecer un soporte al cambio tecnológico. En esencia, de ahí surge el reto de llevar a cabo una coordinación de políticas económicas que se plasma en una planificación. Sin embargo, la exposición realizada hasta el momento resulta más bien estática y requiere dinamizarla para que realmente constituya la base de una concepción de cambio económico realista.

Un elemento relevante es que cada uno de estos componentes estructurales está formado por agentes que tienen sus propios intereses, motivaciones, capacidad de acción (poder) y movilización de recursos (fuerza). De las condiciones actuales de aumento de la actividad productiva y su complejidad económica se derivan dos rasgos importantes. En primer lugar, que algunos de los agentes presentan tamaños que pueden llegar a ser de relevancia significativa en términos de influencia sobre y respecto al Estado, de forma que se introduce un sesgo muy fuerte respecto a las políticas aplicadas. En segundo lugar, las intervenciones del Estado se combinan con el grado de actividad de los otros agentes mencionados, de manera que la capacidad de influir de los gobiernos sobre la realidad es limitada.

La multiplicidad de actores implicados¹⁰ y sus capacidades de acción ponen en un primer plano la incertidumbre como factor clave de la nueva planificación. La planificación de mediados del siglo pasado era determinista en todas sus dimensiones y es a la que normalmente se alude cuando se pretende poner un ejemplo de este tipo de coordinaciones de políticas económicas. Con posterioridad se plantearon algunas formas alternativas de planificación como, por ejemplo, que podían existir varias opciones de futuro, que eran claras, contabilizables y a las que se podía asignar una probabilidad de realización (nivel de riesgo). En algunos casos se dio un paso hacia adelante en el realismo cuando se considera la incorporación de la incertidumbre, en particular, cuando se establecían varias opciones concretas de futuro, pero no se les podía asignar una probabilidad.

Sin embargo, incluso esta última perspectiva presenta serios problemas por su falta de realismo. En este caso, la planificación de nuevo tipo debe asumir condiciones duras de incertidumbre, es decir, cuando solo se pueden establecer algunas (solo parte) opciones de futuro, y no se les pueden asignar probabilidades en su consecución. En concreto, esta forma de planificar es la que encaja en un escenario más realista.

⁹ Esta sección es claramente deudora de la obra desarrollado por Carlos Matus.

¹⁰ En este trabajo, para simplificar el análisis no se ha aludido a la complejidad adicional que supone la existencia de distintos niveles de gobierno en un Estado, que supone dificultades adicionales no solo en el momento de planificar, sino de confeccionar y aplicar una política económica.

En particular cuando se pretenden alcanzar objetivos estatales en cuya consecución colaboran, *a priori*, actores heterogéneos (por ejemplo, empresas), pero, además y *a posteriori*, pueden entrar en juego otros nuevos (como otras empresas o agrupaciones sociales), cuya participación no se había atisbado previamente (Matus, 1993, pp.32-46).

En términos temporales, la nueva planificación se organiza de la siguiente manera. En primer lugar, se encuentran los planes de perspectiva, con un alcance de, al menos, 12-15 años, en los que se esboza un dibujo tecnológico y social de aquello a lo que se aspira. Estos se descomponen en planes de medio plazo, 4-5 años que resultan más operativos, en especial respecto a los desarrollos tecnológicos. Por ejemplo, en la actualidad, en China, se ha dibujado un plan prospectivo hasta 30 años (2050), que se ha completado con un plan, *Hecho en China*, de 15 años de referencia; estos se están ejecutando siguiendo la forma tradicional de planes indicativos quinquenales (Sánchez, 2020, pp.27-37). Finalmente, estos planes se pueden subdividir en otros con un alcance anual, donde se establecen mecanismos de control de ejecución y en los que se ubican planes de contingencias (Matus, 2020, pp.212-216).

La estructuración de estos planes exige una participación muy activa del Estado. En la primera fase, en los planes de perspectiva, no se trata de una enunciación de unos objetivos por parte del gobierno, sino que requiere llegar a un consenso político entre las distintas fuerzas sociales. Esta característica es esencial para evitar que, en función del ciclo electoral, los grandes objetivos sean sustituidos unos por otros transformándose en inviables. Por ejemplo, en China se ha dado esta continuidad en la línea política-económica a través de la sustitución cada diez años del liderazgo político. En los otros niveles de planificación, el Estado resulta un líder esencial y una fuerza tractora a través de la fijación de misiones (con concreción de objetivos y subobjetivos, junto con movilización de financiación), o el establecimiento de polos de desarrollo (mediante la especificación, por ejemplo, de clústeres y agrupaciones empresariales orientadas hacia su integración en cadenas internacionales de valor).

Debe señalarse a este respecto que, el liderazgo que desempeña el Estado, solo lo puede desempeñar él en un país debido a su capacidad de proyectar los intereses generales sobre el conjunto de la sociedad. Esta característica es esencial porque además de fijar objetivos a largo plazo que guíen la economía, se requiere conseguir una capacidad coordinadora del conjunto de los agentes implicados. Mientras que los planes a más largo plazo presentan un fuerte componente político, la puesta en práctica de estos supone la implicación de agentes con sus propias motivaciones (valores, ideología e intereses). En particular, las empresas se mueven más por estímulos económicos, ligados al beneficio y a la expansión de las propias organizaciones. Por tanto, una dimensión importante de la intervención del Estado será la modulación y ajuste de aquellas motivaciones, de manera que sean coherentes a largo plazo con los objetivos del plan. Así pues, dentro de la planificación el Estado es un agente más, aunque muy influyente.

Esta última consideración pone de relieve la importancia de las fases a corto y medio plazo del plan, en las que la combinación del ámbito técnico-económico con el político pasan a un primer plano. Es decir, los diversos planes deberán considerar no solo los objetivos materiales establecidos, sino que estos son el resultado de la actuación de distintos agentes simultáneamente. Por este motivo, la nueva planificación tiene en su centro de consideraciones las actuaciones sobre agentes económicos, que tienen sus perspectivas-ideas (reales o ficticias), intereses, posibilidades de actuar y recursos de poder. Por tanto, para conseguir los objetivos dibujados se ha de combinar una multitud de intereses y, por este motivo, pasa a un primer plano el problema de la gobernabilidad. Esta característica es esencial en la viabilidad del plan y constituye un elemento diferencial de la nueva planificación en relación con la aplicada en el siglo XX.

La gestión de intereses diversos y heterogéneos introduce dificultades especiales en la planificación. Sin embargo, se cuenta con varios elementos que introducen una flexibilidad y facilitan el desenvolvimiento del plan. Por una parte, los propios agentes suelen tener una percepción difusa de sus valores, intereses

o recursos, debido a la incertidumbre acerca de sus condiciones internas (grandes organismos) y sus circunstancias exteriores, situación que abre un abanico de posibilidades a influir sobre ellos (Rodrik, 2018, pp.182-205 y Zahariadis, 2003). Además de las anteriores intervenciones del Estado sobre los agentes económicos existen otras nada desdeñables que significan actuar sobre las relaciones entre estos últimos. Esto supone la actuación del Estado en el orden de generación de alianzas entre agentes, la creación de nuevos actores o la implicación de otros nuevos ya existentes. En ciertos casos, en especial cuando se afecta a oligopolios, los límites de las actuaciones a corto plazo del Estado se encontrarán severamente limitadas y, en estos casos, se revela con más fuerza la necesidad de establecer estrategias concretas de actuación. Dentro de estas, el Estado puede contemplar el apoyo a otros agentes o crear nuevos a efectos de generar poderes compensadores (Galbraith, 1956). Aunque aparentemente este tipo de actuaciones pueda parecer marginal, poseen gran relevancia puesto que se han de utilizar de manera relativamente extensiva en los niveles tecnológicos primero y segundo apuntados más arriba, puesto que se encuentran dominados por situaciones oligopolistas (sistemas de funcionamiento de planificación empresarial).

Estas consideraciones subrayan las acciones políticas de la planificación en el corto y medio plazo, perspectiva que remite a la planificación situacional diseñada por Matus (Matus, 2007). En este sentido, la planificación, para conseguir los objetivos establecidos, ha de considerar la existencia de múltiples agentes con capacidades de acción asimétricas. El elemento base interpretativo de la nueva planificación sería la situación, que consistiría en ubicar a los distintos agentes, incluido el Estado, con sus propias motivaciones en un contexto cambiante. No obstante, aunque a corto plazo el resultado aparecería como con cierta ausencia de precisión, la evolución vendría definida por los objetivos a largo plazo establecidos. Debe señalarse que, desde este punto de vista, más que objetivos fijos y sus predicciones, la planificación establece previsiones, es decir, escenarios de futuro.

La planificación, desde el este punto de vista, ha de gestionar las acciones de una multitud de agentes distintos, orientadas en ciertos casos a cooperar, pero también que entran en conflicto, entre entidades privadas y, entre estas y el Estado. El origen de la planificación y de las políticas económicas se sustentará en los objetivos establecidos por el Estado y en los conflictos que se vayan suscitando, sin embargo, la aplicación *de facto* de las políticas económicas se fundamentará en consensos alcanzados entre los agentes sociales y el Estado. Estos consensos pueden ser inestables y limitados en su alcance temporal. Así pues, este tipo de planificación pone de manifiesto un elemento distintivo de aquello que se ha ido transmitiendo hasta la actualidad respecto a la naturaleza de la política económica, a saber, que aun no ajena a los conflictos (que serían los motores del diseño de estas), su consolidación se basa en los consensos establecidos (aspecto estrechamente relacionado con la gobernabilidad). En definitiva, mientras que los conflictos estimulan cambios, no generan soluciones. En este sentido, mientras que en las concepciones tradicionales de la política económica y de la planificación el consenso se alcanza con cierto automatismo, en este caso, llegar al acuerdo no es automático (los referentes de la planificación no son objetivo, sino sujetos) y abre una dimensión esencial para la reinterpretación de las intervenciones del Estado.

Las características expuestas hasta el momento introducen serias dificultades dentro de la planificación. Pero para concluir vale la pena poner de relieve un límite adicional que habrá de sortearse para conseguir llevar a cabo esta planificación alternativa. Este se refiere al comportamiento del gobierno, que exige un nivel suficiente de calidad en sus actuaciones. En la actualidad, al menos en los antiguos países desarrollados, se han intensificado las tendencias a conformar sistemas políticos de baja responsabilidad. Estos se caracterizan por un bajo nivel de rendimiento de cuentas ante la población. Este rasgo combina dos tipos de dimensiones. Por un lado, a través de un encasillamiento institucional de las demandas de la población, que impide que sean consideradas por los dirigentes políticos. Por otro lado, mediante el rendimiento de cuentas a elementos particulares de la sociedad, es decir, a partes de los partidos políticos gubernamentales y a las elites económicas más poderosas. Respecto a este último aspecto,

un fenómeno esencial que tiene lugar es la captura del Estado por las elites, que no solo condiciona las intervenciones, sino la generación de ideas. La extensión y consolidación de esta baja responsabilidad estatal conduce a conductas por parte del gobierno sustentadas en la improvisación y beligerantes con cualquier tipo de planificación. Así pues, políticas para generar una autonomía del Estado respecto a los grupos más poderosos y el aumento en la responsabilidad del gobierno resultan esenciales para conseguir una planificación adaptada a los retos del siglo XXI (Galbraith, 1975, pp.234-243 y Matus, 2020, pp.286-296).

CONCLUSIONES

Con el inicio del siglo XXI y raíz de las crisis de 2008 y 2020, que han cuestionado el modelo de crecimiento aparecido a partir de los años 70, ha quedado la necesidad de poner en práctica nuevas formas de gestión de las economías. Distintas propuestas se han realizado con mayor o menor alcance. Este trabajo ha pretendido entrar en ese debate, pero ofreciendo una propuesta más global e integradora. Esta reivindica la recuperación de la idea de planificar, aunque adaptándola al contexto actual, alejada de las circunstancias del siglo XX. Esta propuesta ha utilizado como eje argumental el desarrollo tecnológico, que constituye una dimensión vital en la actual situación de cambio. Así pues, la propuesta planteada tiene de trasfondo el retraso tecnológico, que constituye un eje esencial de la parálisis en la actividad económica y una creciente desigualdad social en los países antiguamente denominados desarrollados. Si se aspira a cambiar estas tendencias negativas o evitar su empeoramiento, situación que abre tendencias al subdesarrollo, se requiere una intervención activa del Estado, de manera coordinada y, por tanto, exige planificar.

La nueva planificación, liderada por el Estado, sería indicativa y afectaría selectivamente a distintas actividades de la economía de un país. El plan combinaría la acción pública y privada, y asumiría que existirían intereses contradictorios y sendos conflictos, pero su desarrollo conduciría a la construcción de consensos sucesivos, orientados por escenarios diseñado para ser cumplidos a largo plazo. Desde esta perspectiva, sin despreciar las mejoras informáticas o técnicas en la planificación, de las que fueron beneficiarias las planificaciones soviética o francesa, aquello que pasa a un primer plano es la mejora en la administración del Estado, que se oriente a la gestión de conflictos.

Tal como se deriva de la explicación expuesta, la nueva planificación combinaría un componente de centralización en sus pretensiones iniciales (diseños de escenarios de futuro), que se combinaría con una gestión descentralizada en el corto y medio plazo, por un lado, estimulando eslabonamientos productivos y, por otra parte, y con un componente más político, consiguiendo consensos progresivos. Por este motivo, la valoración global de la eficacia o la eficiencia de la planificación se realizaría más bien en el largo plazo, puesto que parte de los resultados a corto y medio plazo se encontrarían condicionados por la gestión coyuntural de las actuaciones de los distintos agentes implicados.

BIBLIOGRAFÍA

Andreoni, Antonio y Chang, Ha-Joon (2019). The Political Economy of Industrial Policy: Structural Interdependencies, Policy Alignment and Conflict Management". *Structural Change and Economic Dynamics*, 48 (March), pp.136-150.

Acemoglu, Daron y Robinson, James A. (2012). *Por qué fracasan los países. Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*. Deusto, Barcelona.

Anchishkin, Aleksandr I. (1986). Nauka – tejnika- ekonomika (Ciencia - técnica – economía). Ekonomika, Moscu (en ruso).

Balogh, Thomas (1982). Los problemas de la planificación en Gran Bretaña" en Holland, S.. *La superación de la planificación capitalista*. Oikos-tau, Vilassar del Mar, pp.139-154.

De la Vega, Ángel (1988). Desarrollo, crisis y perspectivas de la planificación francesa". *Investigación económica*, 184 (abril-junio), pp.63-90.

Delors, Jacques (1982). El ocaso de la planificación francesa" en Holland, Stuart. *La superación de la planificación capitalista*. Oikos-tau, Vilassar del Mar, pp.31-54.

Denton, Geoffrey y otros (1970). *Planeación y política económica en la Gran Bretaña, Francia y Alemania*. Siglo XXI, México.

Dobb, Maurice (1971). *El nuevo socialismo*. Oikos-tau, Vilassar del Mar.

Fernández, Antonio (1974). *Teoría de la planificación*. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad Complutense de Madrid), Madrid.

Galbraith, John Keneth (1956). *El capitalismo americano. El concepto de poder compensatorio*. Ariel, Barcelona.

Galbraith, John Keneth (1975). *La economía y el objetivo público*. Plaza y Janés, Espluges de Llobregat.

Gregory, Paul R. (2021). The Soviet Economic System: An Archival Re-evaluation" en VV.AA.. *The Palgrave Handbook of Comparative Economics*. The Hoover Institution (University of Stanford), Stanfor, pp.47-65.

Hirschman, Albert O. (1977). Enfoque generalizado del desarrollo por medio de enlaces con referencia especial a los productos básicos". *El trimestre económico*, 44 (1), pp.199-236.

Hirschman, Albert O. (1980). Auge y ocaso de la teoría económica del desarrollo". *El trimestre económico*, 47 (4), pp.1055-1077.

Leeds, Adam E. (2019). Administrative Monsters: Yurii Yaremenko's Critique of the Late Soviet State". *History of Political Economy*, 51, annual suppl., pp.127-151.

Matus, Carlos (1993). *El método PES. Planificación estratégica situacional*. CEREB-Altadir, Neuquén (Argentina)

Matus, Carlos (2007). *Teoría del juego social*. Universidad Nacional de Lanús, Buenos Aires.

Matus, Carlos (2020). *Adiós, señor presidente*. EDUNLa Cooperativa, Buenos Aires (primera edición de 1987)

Mazzucato, Mariana (2014). *El estado emprendedor. Mitos del sector público frente al privado*. RBA libros, Barcelona.

Mazzucato, Mariana (2021a). *Misión economía. Una guía para cambiar el capitalismo*. Taurus, Barcelona.

Mazzucato, Mariana (2021b). *No desaprovechemos esta crisis*. Galaxia Gutenberg, Barcelona.

Nove, Alec (1982). El sistema económico soviético. Siglo XXI, México.

Pitigliani, Fausto (1933). *The Italian Corporative State*. P.S. King and Son, Londres

Rodrik, Dani (2011). *Una economía, muchas recetas. La globalización, las instituciones y el crecimiento económico*. Fondo de Cultura Económica, México.

Rodrik, Dani (2016). *Las leyes de la economía. Aciertos y errores de una ciencia en entredicho*. Deusto, Barcelona.

Rodrik, Dani (2018). *Hablemos claro sobre el comercio mundial*. Deusto, Barcelona

Sánchez, Antonio (2020). Política económica en China" en Sánchez, A. y Tomás, J.A.. *Política Económica 2019*. Tirant lo Blanch, Valencia, pp.27-37.

Stiglitz, Joseph (2021). *Reescribir las reglas de la economía europea*. Antoni Bosch, Barcelona.

Tinbergen, Jan (1961). *Política económica. Principios y formulación*. Fondo de Cultura Económica, México-Buenos Aires.

Tinbergen, Jan (1968). *Planificación central*. Aguilar, Madrid.

Yaremenko, Yuriy V. (1998). *Ekonomicheskie besedy* (Conversaciones económicas). Tsentr issledovaniy i statistiki nauki, Moscú (en ruso)

Yaremenko, Yuriy V. (2000). *Teoriya i metodologiya issledovaniya mnogourovnevoy ekonomiki* (Teoría y metodología de la investigación de una economía multinivel). Nauka, Moscú (en ruso)

Zahariadis, Nikolaos (2003). *Ambiguity and Choice in Public Policy: Political Decision Making in Modern Democracies*. Georgetown University Press, Washington DC.

SOBRE EL AUTOR

Antonio Sánchez Andrés

Profesor del Departamento de Economía Aplicada (Política Económica) desde 1987 y doctor en Economía (1991). Especializado en Política Económica y Economía Internacional. Hasta 2021 había obtenido aproximadamente los siguientes resultados académicos: un centenar de artículos, más de 100 libros, y capítulos de libros, así como un centenar ponencias presentadas en congresos. Ha dirigido 4 tesis doctorales y ha realizado más de medio centenar de estancias de investigación en el extranjero. Adicionalmente ha sido presidente del comité organizador más de 20 jornadas académicas, director de varias publicaciones académicas y coordinador de varios convenios de colaboración existentes entre la Universidad de Valencia y otros centros científicos extranjeros. En la actualidad está desarrollando investigaciones sobre economía y política económica en Rusia y China, así como acerca de Teoría de la Política Económica.

REVISIÓN Y REFORMULACIÓN DE LA POLÍTICA MONETARIA PARA EL SIGLO XXI / REVIEWING AND REFORMULATING MONETARY POLICY FOR THE 21ST CENTURY

Juan Francisco Albert Moreno

Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Valencia

ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0002-2014-6387>

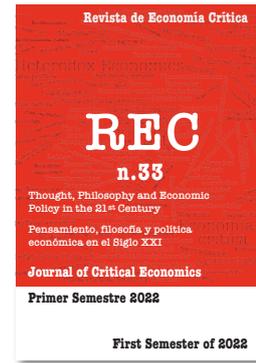
Juan.F.Albert@uv.es

Carlos Ochando Claramunt

Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Valencia

ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0003-0447-8741>

Carlos.Ochando@uv.es



Resumen

En un contexto caracterizado por dos graves crisis económicas casi consecutivas - la Gran Recesión y la crisis derivada de la Covid-19- y el agotamiento de la política monetaria convencional con los tipos de interés nominales situados en su límite inferior, se hace necesario reformular la actuación de los bancos centrales a través de nuevos instrumentos y objetivos multidimensionales para hacer frente a los retos a los que se enfrentan nuestras sociedades en el siglo XXI. En este marco, se integra este trabajo que pretende evaluar cómo ha evolucionado la política monetaria en los últimos años y cómo nuevos diseños de política monetaria podrían contribuir a paliar algunos de estos retos como son las elevadas desigualdades o el cambio climático. El trabajo distingue los "antiguos retos" de los "nuevos retos" a los que se enfrenta la política monetaria. También, el artículo afronta el encaje futuro de la política monetaria en la nueva política fiscal expansiva aplicada en todas las economías desarrolladas tras la crisis económica provocada por la pandemia de la COVID-19.

Palabras clave: *política monetaria, bancos centrales, desigualdad, cambio climático, política fiscal*

Abstract

In a context characterized by two consecutive severe economic crises - the Great Recession and the crisis derived from Covid-19 - and the exhaustion of conventional monetary policy with nominal interest rates at their effective lower bound, it is necessary to reformulate the actions of central banks through new instruments and multidimensional objectives in order to face the challenges facing our societies in the 21st century. It is against this background that this paper aims to assess how monetary policy has evolved in recent years and how new monetary policy designs could contribute to alleviating some of these challenges, such as high inequality and climate change. The paper distinguishes the "old challenges" from the "new challenges" facing monetary policy. The paper also addresses the future fit of monetary policy with the new expansionary fiscal policy implemented in all developed economies in the wake of the economic crisis caused by the COVID-19 pandemic.

Keywords: *monetary policy, central banks, inequality, climate change, fiscal policy*

INTRODUCCIÓN

Sin duda, vivimos las consecuencias de la crisis económica más dura desde la Segunda Guerra Mundial. La crisis económica provocada por la pandemia de la COVID-19 ha provocado unos efectos devastadores sobre las economías a nivel mundial. Estos efectos se superponen a las cicatrices dejadas por la anterior crisis financiera de 2007-2008. La crisis anterior a la pandemia ya dejaba un escenario más que preocupante: baja inflación, tipos de interés nominales en su límite inferior, bajo crecimiento económico, crisis financieras, bajo crecimiento de la productividad, etc. Si algo ha demostrado esta sucesión de crisis en casi una década de tiempo es que las economías experimentan perturbaciones frecuentes, tanto por el lado de la demanda como de la oferta, generando fluctuaciones importantes de la actividad y de los ciclos económicos. Además, ahora sabemos que el sector financiero también está en el origen (o es claramente corresponsable) de estas fluctuaciones económicas.

En este contexto, la política monetaria ha tenido que realizar un profundo ejercicio de innovación institucional, arrinconando consensos básicos "sagrados" alcanzados durante décadas. Ha sido, sobre todo, a partir de la crisis financiera del 2008 cuando la política monetaria hace una profunda renovación, tanto en sus objetivos tradicionales como en sus instrumentos (Howells y Biefang-Frisancho, 2011). El agotamiento de los instrumentos convencionales de la política monetaria en un escenario de trampa liquidez o de tipos de interés cercanos a su límite inferior efectivo (Effective Lower Bound), ha obligado a la mayoría de los bancos centrales a aplicar medidas de política monetaria conocidas como "no convencionales". El instrumento tradicional de regulación del tipo de interés se ha mostrado insuficiente para asegurar el objetivo de estabilización de las economías.

Ante el agotamiento de la política monetaria, parece que ha llegado el momento de recuperar el papel activo de la política fiscal. En los últimos años se ha reforzado sustancialmente la coordinación de la política monetaria con la política fiscal, para evitar los problemas de consistencia de la política monetaria con otros instrumentos de política económica. En la actualidad, podemos decir que estamos viviendo una "dominancia de la política fiscal" frente a la política monetaria. Durante muchas décadas anteriores, la relación era justamente la contraria. Las políticas monetarias aplicadas en los últimos años permiten en muchas economías mantener los tipos de interés extremadamente bajos, lo que garantiza la solvencia

y sostenibilidad de los abultados niveles de endeudamiento público que ha provocado la pandemia de la COVID-19¹.

A estos retos a los que tradicionalmente se ha enfrentado la política monetaria, tenemos que sumar dos importantes desafíos que amenazan el papel de las políticas económicas y la propia subsistencia del actual sistema económico y social. Estos son las crecientes desigualdades y el cambio climático. Ante el auge de estos fenómenos que, sin duda, marcarán el destino de los próximos años, académicos y responsables de la política monetaria, incluso en el mismo seno de los bancos centrales (Schnabel, 2020), empiezan a preguntarse qué papel puede jugar la política monetaria para ayudar a mitigar estas amenazas. En este contexto se enmarca el trabajo.

El objetivo del artículo es evaluar la situación reciente de la política monetaria a través de una profunda revisión de la literatura en sus distintas problemáticas con la intención de evaluar su potencialidad a la hora de enfrentar dos de los grandes retos de nuestra era: las desigualdades económicas y el cambio climático.

La estructura del artículo es la siguiente. En el apartado 2 repasaremos los "antiguos retos" a los que se ha enfrentado la política monetaria, especialmente, desde la crisis financiera del 2007-8. En el apartado 3 nos centramos en el debate más actual sobre la política monetaria y cómo esta se puede ver afectada por las desigualdades económicas de forma bidireccional. En el apartado 4 se analiza la relación entre la política monetaria y el reto climático. El apartado 5 analiza cómo la interrelación entre los retos medioambientales y distributivos podría conllevar una mayor coordinación y un nuevo diseño entre la política monetaria y la política fiscal. Finalmente, el trabajo acaba con un breve apartado de conclusiones.

LA POLÍTICA MONETARIA Y LOS "ANTIGUOS RETOS"

El debate sobre la independencia de los Bancos Centrales

El debate sobre la independencia de los bancos centrales ha estado presente desde el origen de su constitución. La Gran Recesión condujo a algunas autoridades a superar los límites legales que eran de su competencia y llevaron a los bancos centrales a reducir, en su praxis (no en su discurso), su independencia.

En una primera instancia, debemos preguntarnos qué se entiende por independencia del banco central. Según Blinder (1999: 51-52), "significa dos cosas: en primer lugar, que el banco central tiene libertad para decidir cómo va a perseguir sus objetivos y, en segundo lugar, que sus decisiones son muy difíciles de revocar por cualquier otra institución política". Blinder añade, que un banco central debe ser independiente en la elección de los instrumentos, pero no en la elección de sus objetivos.

Los argumentos a favor de la independencia siempre han predominado en el "*mainstream*" académico (véase, por ejemplo, Alesina y Summers (1993) o Tucker (2020)). Según estos argumentos la independencia del banco central dotaría de credibilidad y estabilidad a la política monetaria, alejándola de los ciclos electorales, prolongando el horizonte temporal en la fijación de sus objetivos y permitiendo, en última instancia, reducir la inflación con costes sociales más reducidos (Haldane, 2020).

Sin embargo, Arias (2009:20) señala que existen tres problemas relacionados con la inconsistencia temporal² que han sido poco estudiados:

- a. el riesgo de que la obsesión por la búsqueda de la reputación de los bancos centrales lo domine todo, alejándose de los objetivos de la sociedad;

¹ Barac y Tamborero (2021) recopilan las principales medidas de política fiscal y monetarias tomadas, tanto en el ámbito nacional como en el europeo, ante la crisis de la pandemia COVID-19.

² La inconsistencia temporal de una política económica ocurre cuando las decisiones que parecen óptimas en un momento determinado dejan de serlo en el futuro.

b. que entren en contradicción las dos soluciones propuestas a la inconsistencia temporal (regla monetaria³ e independencia), y

c. que la teoría de la credibilidad esté nuclearmente sesgada por el factor de miedo a la inflación.

Por otro lado, existen argumentos que cuestionan la "supuesta" independencia de los bancos centrales. En primer lugar, cabe preguntarse por qué no aplicamos la misma independencia en la gestión de otras políticas económicas, como, por ejemplo, la política fiscal. La respuesta parece obvia: carecería de legitimidad democrática. En cambio, ¿por qué aceptamos la independencia del organismo encargado de la gestión de la política monetaria?

Entre los argumentos críticos de la independencia, Arias y Teixeira (2013) destacan los siguientes:

a. la relación entre la independencia y el control de la inflación no es clara (Baumann, Rossi y Schomaker, 2021);

b. la necesaria coordinación de la política monetaria con otras políticas económicas, especialmente, la política fiscal;

c. los problemas de legitimidad democrática de los organismos independientes;

d. la asunción de amplias y nuevas tareas de regulación macroprudencial puede comprometer la independencia de los bancos centrales y

e. los "problemas de captura del regulador", es decir, la posibilidad de que la política monetaria sirva intereses específicos que favorezcan el sistema financiero.

Asimismo, aunque los bancos centrales sean formalmente independientes, no son "neutrales". La política monetaria implica siempre la necesidad de elegir entre distintos objetivos e instrumentos. Por tanto, no es una actividad puramente técnica que difícilmente puede ser ejercida por un organismo "independiente" con un "mandato único". Es también una actividad política que puede obedecer a intereses e ideologías económicas.

Dos reflexiones finales para acabar este apartado. La primera es que el grado de independencia del banco central depende de las circunstancias de políticas que envuelven el diseño institucional de la política monetaria. Como señalan Fernández-Albertos y Manzano (2010: 125-126), "la evidencia parece apuntar a que sólo en determinadas circunstancias, relacionadas con la existencia de una fuerte demanda social por el control de la inflación y de una cierta división de poder dentro del sistema político, cabe esperar que esta solución institucional sea adoptada y resulte eficaz".

La segunda es que sabemos que la eficacia de la política monetaria no va a depender solo del grado de independencia del banco central, sino de la estructura y grado de desarrollo de sistema financiero, del peso del Estado en la economía, del grado de autofinanciación empresarial, del grado de eficiencia en el funcionamiento de los intermediarios financieros, del grado de internacionalización de los mercados financieros y la transnacionalización de las empresas, entre muchos otros factores.

El aumento de la tasa de inflación

Uno de los rasgos definitorios del periodo denominado Gran Moderación⁴ es el establecimiento de un objetivo de inflación estable y próximo a cero. Algunos autores han llegado a calificar este objetivo como "obsesivo". Por ejemplo, Arias y Costas (2011: 247), escriben que "la obtención a toda costa del

³ Una regla de política monetaria puede ser definida como un plan contingente que especifica, lo más claramente posible, las circunstancias bajo las cuales un banco central debe modificar los instrumentos de política monetaria.

⁴ La Gran Moderación es un período que se inicia desde mediados de la década de 1980 hasta 2007, caracterizado por la reducción de la volatilidad de las fluctuaciones del ciclo económico en los países desarrollados en comparación con las décadas anteriores.

objetivo de estabilidad puede transformarse en una obsesión peligrosa, en la medida que se convierte en fuente a su vez de errores de política, al no permitir márgenes de acción frente a nuevos problemas".

Ante la presencia de estos riesgos potenciales, Blanchard et. al, (2010), plantaron que una de las cosas que hemos aprendido de la crisis financiera es que la inflación estable puede ser necesaria, pero no suficiente. Una inflación muy baja limita el alcance de la política monetaria en recesiones deflacionistas. Estos autores sugirieron que, aunque sea de manera temporal, podría ser recomendable aumentar la tasa de inflación hasta el 3% o 4%, especialmente en la zona euro. El Cuadro 1 recoge los argumentos a favor y en contra de la subida de la inflación. El objeto del debate sobre si es recomendable un aumento en la tasa objetivo de inflación sigue siendo muy discutido en la actualidad.

Cuadro 1: Efectos de la subida del objetivo de inflación

| Efectos positivos (Beneficios) | Efectos negativos (Costes) |
|--|---|
| Mayor creación de empleo | Pérdida de credibilidad de los Bancos Centrales |
| Alivia las tensiones sobre los tipos de interés cuando no pueden caer por debajo de cero (reducción del tipo de interés real de la economía) | Aumento de la incertidumbre y desconfianza |
| Caída del valor real de las deudas (públicas y privadas) | Dificultad de "desanclar" las expectativas de inflación en el futuro |
| Reducción de los salarios reales (flexibilización de la rigidez nominal de los salarios) | Aumento de la volatilidad e impredecibilidad de la inflación |
| Estímulo al consumo y la inversión debido a los menores intereses reales de los préstamos | En el periodo de transición entre objetivos se darían expectativas erróneas entre los agentes (ineficiencias a corto plazo) |
| Aumento de las expectativas de los agentes económicos en un contexto deflacionario | Distorsión de los precios reales (ineficiencia en la asignación de los recursos económicos) |
| Aumento del margen de maniobra de la política monetaria ante una nueva crisis económica | Efectos fiscales distorsionadores (incremento impositivo efectivo) |
| | Efectos redistributivos regresivos |
| | Pérdida de competitividad-precio |

Fuente: Elaboración propia

La ampliación de los objetivos de la política monetaria

Hasta un periodo reciente, la mayoría de los bancos centrales seguían en sus actuaciones el "inflation targeting". Es, especialmente, a raíz de la crisis financiera de 2007-2008, cuando se introduce en la agenda económica y política la necesidad de los bancos centrales sigan otros objetivos. Entre ellos, el objetivo del PIB nominal, el crecimiento económico (evolución del PIB), el empleo, la estabilización del valor nominal de la producción en su nivel tendencial, condicionar el objetivo de inflación al ciclo económico y/o establecer una senda de crecimiento a largo plazo de los precios ("price level targeting"). También la vigilancia del precio de los activos financieros.

Otra ampliación de los objetivos de los bancos centrales ha venido de la necesidad de integrar los objetivos de la política monetaria con la regulación del sistema financiero. Dos objetivos han destacado en este sentido: 1) la necesidad de vigilar la evolución de los precios de los activos financieros y 2) la asunción de mayores responsabilidades en la regulación financiera macroprudencial para garantizar la estabilidad financiera a largo plazo. En ese objetivo el avance ha sido sustancial. La combinación de la

política monetaria y de regulación se ha estrechado y cada vez más los bancos centrales han asumido mayores competencias en la función macroprudencial y de regulación de los intermediarios financieros.

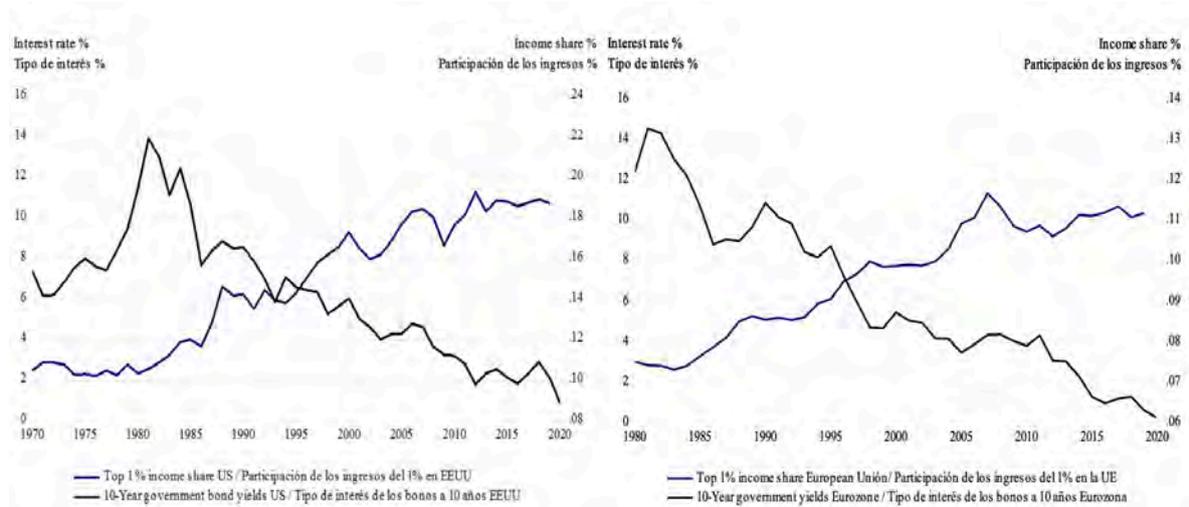
LA POLÍTICA MONETARIA Y LOS "NUEVOS RETOS"

Política monetaria y crecientes desigualdades económicas

La Gran Recesión y, más recientemente, la crisis derivada por la pandemia de la COVID-19, han llevado a importantes cambios en el diseño de la política monetaria y el papel de los bancos centrales. La caída secular de los tipos de interés hasta alcanzar su límite inferior llevó a que los bancos centrales adoptaran un amplio conjunto de políticas bautizadas como políticas monetarias no convencionales: *forward guidance*⁵, flexibilización cuantitativa, operaciones de financiación a largo plazo o tipos de interés negativos. La implementación de estas políticas ha coincidido con altos y crecientes niveles de desigualdad (ver gráficos 1 y 2). Este hecho ha propiciado que muchos actores económicos empiecen a preocuparse por la potencial relación entre la política monetaria y la desigualdad.

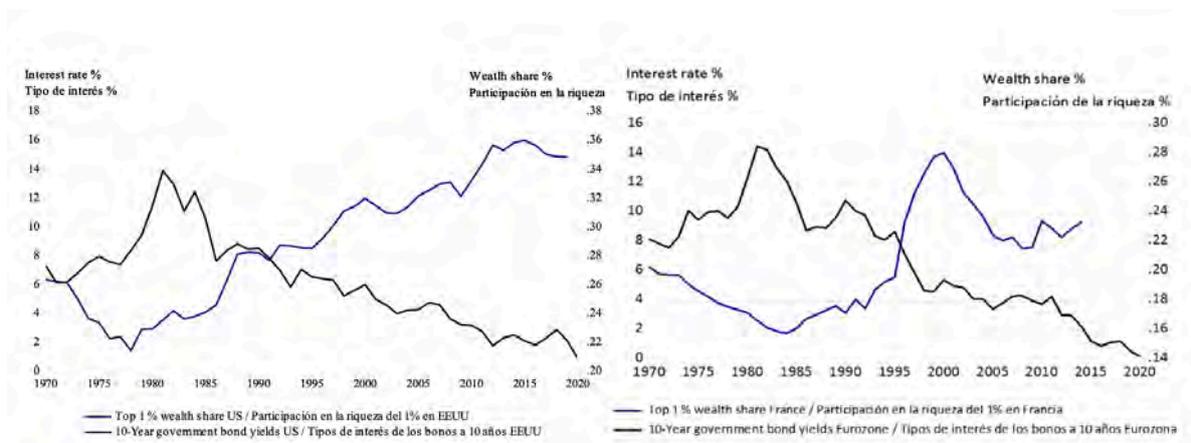
El gráfico 1 muestra para EE. UU. y la Eurozona la correlación negativa entre los tipos de interés de la deuda pública a 10 años y la participación en los ingresos del 1% de la población con mayores ingresos. Se observa como desde los años 80 se ha producido una caída continuada de los tipos de interés que ha coincidido con un aumento también continuo de la desigualdad de ingresos. El gráfico 2 muestra esta relación negativa, en este caso, para la desigualdad de riqueza. La caída sostenida del tipo de interés ha venido acompañada de un incremento sustancial en la participación de la riqueza del 1% más rico de la población. La correlación entre ambas tendencias es uno de los factores que ha motivado el estudio de la conexión entre la política monetaria y la desigualdad al objeto de discernir si puede existir una relación causal. Por un lado, un número creciente de trabajos ha estudiado si la política monetaria tiene efectos distributivos. Contrariamente, otros autores se han centrado en tratar de discernir si las elevadas desigualdades podrían restar eficacia a la política monetaria.

Gráfico 1: Relación negativa entre los tipos de interés y la desigualdad de ingresos



Fuente: Datastream y World Inequality Database.

⁵ *Forward guidance* es un instrumento de política monetaria que consiste en indicaciones por parte de la autoridad monetaria sobre la orientación futura de su política monetaria

Gráfico 2: Relación negativa entre los tipos de interés y la desigualdad de riqueza

Fuente: Datastream y World Inequality Database

Los efectos distributivos de la política monetaria

Los bancos centrales hasta la fecha no se han preocupado por las desigualdades. Se ha considerado que la política monetaria era neutral en el largo plazo y eran las políticas fiscales y/o laborales las que tenían que lidiar con los aspectos distributivos (Bernanke, 2015). Sin embargo, con la implementación de las medidas no convencionales extraordinariamente laxas de política monetaria en muchas economías occidentales, junto con el aumento de los niveles de desigualdad tanto de renta como de riqueza en estas economías desarrolladas, ha resurgido la preocupación por los posibles efectos distributivos de la política monetaria.

En los últimos años, muchos trabajos teóricos y empíricos han tratado de discernir y cuantificar los canales de transmisión a través de los cuales la política monetaria podría implicar cambios tanto en la desigualdad de renta como de riqueza (ver, por ejemplo, Coibion et al. 2017 o Colciago et al. 2019). Estos estudios establecen que la política monetaria podría afectar a la desigualdad de renta a través de distintos canales. A continuación, se señalan los más destacados por la literatura:

Canal de la heterogeneidad de los ingresos: reducciones en el tipo de interés que consiguen incrementar el nivel de empleo y los salarios benefician más a los hogares de la parte baja de la distribución que son normalmente los más sensibles al ciclo económico y más dependientes de las rentas laborales (Carpenter y Rogers, 2004; Heathcote et al., 2010).

Canal redistributivo de los ahorros: reducciones inesperadas en los tipos de interés reducen los pagos de la deuda y, por tanto, benefician a los hogares más endeudados – normalmente hogares con bajos ingresos (Nakajima, 2015).

Canal de segmentación financiera: los hogares más conectados a los mercados financieros o con mayor educación financiera podrían sacar mejores rendimientos ante cambios en la política monetaria (Williamson, 2008).

A pesar de la existencia de canales contrapuestos, el consenso de la evidencia empírica apunta a que perturbaciones de política monetaria expansiva podrían reducir la desigualdad de los ingresos en algunos contextos a través de la creación de empleo y los subsecuentes incrementos salariales (ver Coibion et al., 2017 para EE. UU.; Mumtaz y Theophilopoulou, 2017 para Reino Unido o Lenza y Slačálek, 2018 para la Eurozona).

Por otra parte, existen otros canales que relacionan la política monetaria con la desigualdad de riqueza:

Canal cartera: reducciones en el tipo de interés incrementan el precio de los activos financieros y, por tanto, benefician a los hogares con una mayor riqueza que son los que habitualmente poseen más proporción de estos activos financieros (Albert et al., 2019).

Canal vivienda: aumentos en el precio de la vivienda propiciados por una reducción en el tipo de interés beneficiarán a los hogares con mayor proporción de vivienda en su riqueza.

Canal de Fisher: aumentos en la inflación inducidos por una política monetaria más expansiva beneficiará a los hogares con mayores deudas y mayor número de activos protegidos por la inflación (Auclert, 2019).

Los trabajos empíricos en cuanto a los efectos de la política monetaria sobre la distribución de la riqueza no son concluyentes y encuentran resultados mixtos. Por un lado, algunos trabajos encuentran que un shock expansivo de política monetaria incrementa significativamente la desigualdad de riqueza a través del aumento en el precio de los activos financieros (Albert y Gómez-Fernández, 2021 para EE. UU.; Mumtaz y Theophilopoulou, 2020 en Reino Unido). Sin embargo, otros estudios encuentran efectos más modestos o nulos (Lenza y Slačálek, 2018 para la Eurozona).

Por tanto, de acuerdo con el consenso existente hasta la fecha, mientras un shock expansivo de política monetaria tiende a reducir la desigualdad de ingresos a través de la creación de empleo y el aumento en los salarios, el efecto sobre la desigualdad de riqueza es más ambiguo.

Paralelamente, Aklin et al. (2021) encuentran empíricamente que la adopción de cambios legislativos que refuerzan la independencia de la política monetaria genera aumentos en la desigualdad de renta. Estos autores señalan que una mayor independencia de los bancos centrales introduce limitaciones sustanciales en los responsables políticos para dirigir los resultados macroeconómicos y responder a los choques adversos y afectar a los resultados distributivos.

Elevadas desigualdades y desempeño de la política monetaria

En línea con el estudio de las consecuencias distributivas de la política monetaria, en los últimos años ha surgido un creciente interés en explorar la otra dirección causal. Esto es, estudiar si una elevada desigualdad tiene consecuencias sobre la efectividad y el propio desempeño de la política monetaria. De acuerdo con la investigación reciente, una elevada desigualdad puede afectar la efectividad de la política monetaria a través de dos vías.

En primer lugar, una elevada desigualdad podría explicar parcialmente la caída secular del tipo de interés de equilibrio a largo plazo. No es casual que una de las explicaciones del estancamiento secular⁶ haya sido la elevada y creciente desigualdad. En este sentido, la literatura empírica ha evidenciado que la propensión marginal a consumir (PMC) de los hogares con mayor renta relativa es menor a la PMC de los hogares con menor renta (Jappelli y Pistaferri, 2010). Por tanto, una elevada desigualdad podría reducir el consumo total, incrementar el ahorro y reducir el tipo de interés natural de equilibrio (Auclert y Rognlie, 2018; Mian et al., 2021).

En segundo lugar, tras la Gran Recesión un creciente cuerpo de literatura ha puesto el foco en los efectos de la desigualdad sobre las variables macroeconómicas y los mecanismos de la transmisión de la política monetaria. Así, por ejemplo, los modelos keynesianos de agentes heterogéneos (HANK) se han popularizado en los últimos años y ponen de manifiesto la importancia de la heterogeneidad en la PMC y la

⁶ El estancamiento secular es una situación de bajo crecimiento económico en un horizonte temporal prolongado.

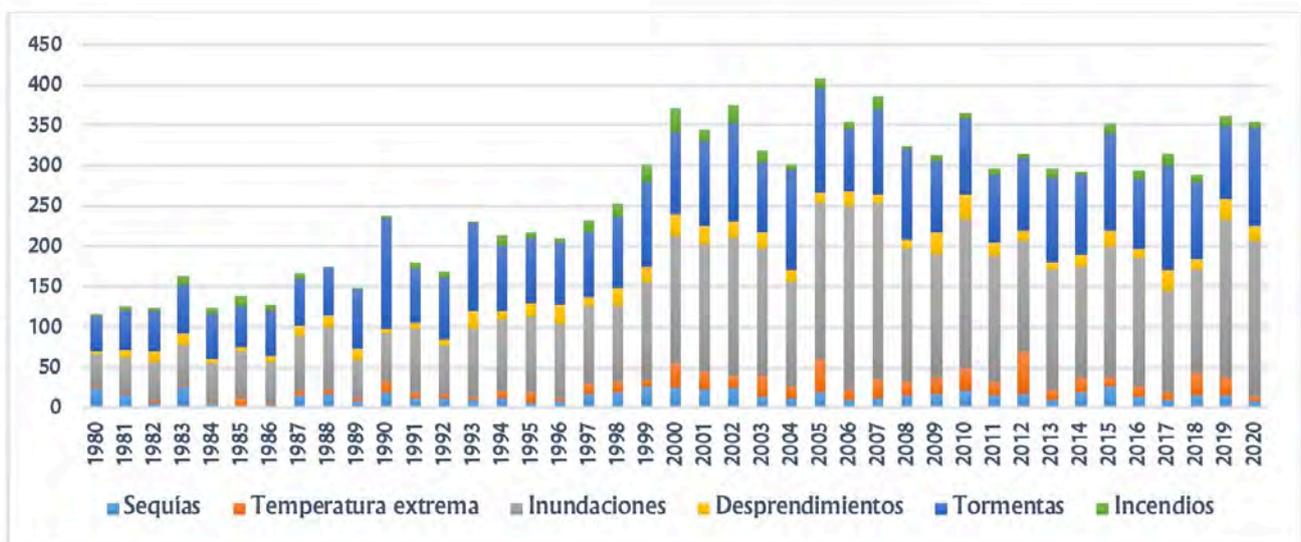
composición de la riqueza para explicar la transmisión de la política monetaria hacia el consumo (Kaplan et al., 2018). En esta línea, se han elaborado estudios teóricos en los últimos años que incorporan heterogeneidad y han resaltado la importancia de cómo una distinta composición de la riqueza y heterogeneidades en el consumo influyen en la transmisión de la política monetaria (Iacoviello, 2005; Auclert, 2019).

Simultáneamente, se han desarrollado trabajos empíricos gracias a la disponibilidad de datos y las mejoras de las técnicas microeconómicas. Estas investigaciones han mostrado la relevancia de la heterogeneidad entre hogares. La literatura empírica ha mostrado cómo, ante cambios inesperados en los tipos de interés, los hogares jóvenes, con una mayor carga hipotecaria, con menores ahorros y más propensos a una situación de desempleo, ajustan más su consumo que el resto de los hogares (Jappelli, y Pistaferri, 2010; Di Maggio et al., 2017; Jappelli y Scognamiglio, 2018). Todos estos trabajos tanto teóricos como empíricos enfatizan los efectos distributivos y la importancia de la desigualdad en la transmisión y efectividad de la política monetaria.

POLÍTICA MONETARIA Y CRISIS CLIMÁTICA

La crisis climática se ha convertido en los últimos años en uno de los retos más importantes que tiene la humanidad. Los efectos del cambio climático y del calentamiento global no suponen solamente un reto en el medio y largo plazo, sino que se muestran evidentes en la actualidad. A nivel global en los últimos años han aumentado el número de olas de calor y de episodios de calor extremo, se ha alterado el ciclo hidrológico incrementándose el número de precipitaciones, inundaciones y sequías, se están produciendo multitud de erosiones costeras y modificaciones en los ecosistemas marinos y sigue aumentando la frecuencia de los episodios de deshielo y derretimiento de los glaciares. El gráfico 3 muestra la evolución a nivel global de este tipo de episodios climáticos adversos. Todos estos efectos adversos no suponen solamente un problema a nivel medioambiental o humano, sino que también vienen aparejados con multitud de costes económicos que tradicionalmente han sido subestimados.

Gráfico 3: Evolución de los episodios climáticos adversos



Fuente: Fondo Monetario Internacional. Año de publicación 2022.

En este contexto, cada vez son más las voces que se posicionan a favor de que también los bancos centrales tomen parte en la lucha contra el cambio climático. Se puede argumentar que los bancos centrales deberían implicarse con mayor intensidad en la lucha contra el cambio climático como una institución pública y democrática más ante el reto existencial al que nos enfrentamos (Bartholomew y Diggle, 2021).

También es posible aducir que la protección medioambiental entra dentro de los objetivos secundarios de muchos bancos centrales lo que les obligaría a actuar (Honohan, 2019). Así, por ejemplo, de acuerdo con el artículo 3 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, entre sus objetivos secundarios el BCE tiene el deber de promover un crecimiento sostenible con especial atención a la mejora de la calidad del medio ambiente. De forma similar, el año 2021 el Banco de Inglaterra ha incorporado entre sus mandatos la lucha contra el cambio climático con distintos objetivos explícitos medioambientales. Sin embargo, sin necesidad de modificar los mandatos o atender a los objetivos secundarios, es posible argumentar que las autoridades monetarias deben prestar más atención al cambio climático porque este puede tener implicaciones notables en el que suele ser el objetivo principal de la gran mayoría de bancos centrales: la estabilidad de precios. En este sentido, Schnabel (2020) apunta a tres canales de transmisión a través de los cuales el cambio climático podría afectar a la estabilidad de precios:

Efectos directos sobre las dinámicas de la inflación: tanto las consecuencias del cambio climático, como las medidas para mitigarlo, podrían tener un impacto directo sobre la evolución de la inflación. Así, por ejemplo, los episodios climáticos adversos como sequías o inundaciones podrían destruir las cosechas y provocar un aumento en el precio de los alimentos. Alternativamente, las medidas aplicadas para mitigar la contaminación también podrían provocar un aumento en algunos precios de productos básicos como la energía y el subsecuente contagio al resto de precios de la economía.

Efectos sobre el canal de transmisión de la política monetaria: las consecuencias del cambio climático podrían afectar negativamente a los balances de las instituciones financieras y a la estabilidad financiera y, por tanto, dañar el canal de transmisión de la política monetaria (Brunnermeier y Landau, 2020). Por ejemplo, las instituciones financieras podrían verse afectadas por pérdidas en el capital físico o por la depreciación del valor de distintos activos (Löyttyneimi, 2021). Los propios bancos centrales están expuestos a estas potenciales pérdidas al tener en su balance un gran número de activos de instituciones financieras y no financieras adquiridos en sus programas de compra de activos y con riesgo de depreciación o en forma de garantías aportadas por las contrapartes en las operaciones habituales de política monetaria.

Efectos sobre el tipo de interés de equilibrio o natural: la teoría del tipo de interés natural predice que este tipo de interés de largo plazo es determinado por las fuerzas de ahorro e inversión. Asumiendo la veracidad de esta teoría, las consecuencias climáticas podrían reducir todavía más el tipo de interés natural y, por tanto, el espacio de las autoridades monetarias para aplicar medidas expansivas de política monetaria por dos vías. En primer lugar, la incertidumbre provocada por los episodios climáticos adversos podría aumentar el ahorro preventivo de los hogares. Por otra parte, cambios climáticos extremos podrían reducir la productividad laboral, obligar a una reasignación de los factores productivos y reducir, por tanto, los incentivos de la inversión.

En línea con estos canales, las consecuencias del cambio climático podrían tener efectos macroeconómicos de gran magnitud. Por ello, la manera tradicional de concebir el cambio climático desde el punto de vista de los bancos centrales dentro de sus objetivos primarios es como una serie de shocks de oferta negativos que provocarían probablemente una contracción de la capacidad productiva de la economía, generando así un aumento de los precios y una disminución de las tasas de crecimiento. Además, como señalan Economides y Xepapadeas (2018), cuanto más persistentes sean estas perturbaciones, mayores serán las posibilidades de que conduzcan a una reducción permanente del producto potencial, afectando no sólo a los ciclos económicos, sino también a sus tendencias a largo plazo. Sin embargo, algunos estudios empíricos apuntan a que algunas medidas de mitigación frente al cambio climático como los impuestos sobre el carbono no serían inflacionarios, sino deflacionarios. En este sentido, Konradt y Di Mauro (2021) señalan que los impuestos sobre las emisiones de carbono podrían generar, en primer lugar, un aumento en los precios energéticos, pero la mayor imposición podría reducir la renta real de los consumidores actuando como un shock de demanda negativo y llevando a una caída en el consumo agregado y en los

precios de otros tipos de bienes y servicios. Con esta misma conclusión, pero a través de otra vía, Dietrich et al. (2021) apuntan a que las noticias negativas del impacto del cambio climático podrían afectar las expectativas de los consumidores y conducir a una reducción en el consumo presente, en la inflación y en el tipo de interés real. Finalmente, Faccia et al. (2021) constatan empíricamente que el aumento de las temperaturas en las últimas décadas tiene efectos inflacionarios en el corto plazo, pero deflacionarios en el medio y largo plazo. Según estos autores, la interrupción de la oferta a corto plazo en la agricultura puede dar lugar a una presión a la baja de la demanda más duradera en el tiempo. Por tanto, los efectos del cambio climático sobre los objetivos tradicionales de los bancos centrales – estabilidad de precios y pleno empleo – no son del todo entendidos y necesitarán de más y mejor evaluación.

Con independencia de la motivación que se le quiera otorgar, ya sea porque el reto climático supone un desafío vital y de no retorno para el planeta a cuya prevención todas las instituciones públicas tienen la obligación de contribuir o porque las consecuencias medioambientales afectan a los objetivos primarios o secundarios de los bancos centrales, en los últimos años un creciente número de estudios ha puesto el foco en como los bancos centrales podrían contribuir a la sostenibilidad medioambiental de planeta. Albert et al. (2021) sintetizan algunas de estas propuestas a nivel internacional. Por un lado, Zerbib (2017) y Schoenmaker (2021) plantean que los bancos centrales podrían redirigir la asignación de sus activos y las garantías que utilizan como colateral en las operaciones habituales de política monetaria hacia los sectores con bajas emisiones de carbono con el objetivo de reducir su coste de capital y canalizar las inversiones de sectores más contaminantes hacia sectores con menores emisiones. De forma similar, Giuliani et al. (2017) proponen que los bancos centrales pueden reorientar y aumentar la compra de activos "verdes" en sus programas de compra de activos. Finalmente, Hilmi et al. (2021) apuesta por coordinar las políticas monetarias y medioambientales con el mismo fin: atraer la inversión de las empresas que apuesten por las energías limpias y bajas emisiones de carbono.

LA COORDINACIÓN ENTRE LA POLÍTICA MONETARIA Y LA POLÍTICA FISCAL: LA INTERRELACIÓN ENTRE LOS RETOS MEDIOAMBIENTALES Y DISTRIBUTIVOS

El cambio climático y las desigualdades socioeconómicas suelen considerarse de forma independiente. Sin embargo, no es posible abordar ninguno de estos retos sin atender al otro. Parece plausible que las consecuencias del cambio climático tendrán efectos dramáticos en la desigualdad, la pobreza y la igualdad de oportunidades. Por ejemplo, la mayor frecuencia de eventos climáticos adversos afecta con mayor crudeza a los trabajadores más vulnerables, especialmente en zonas agrícolas, y aumenta la voluntad de emigrar en busca de un mejor futuro. Sin embargo, los menores recursos económicos favorecen la migración, pero solamente de aquellas personas con suficientes medios para ello (Gray y Mueller, 2012). Así pues, los grupos más vulnerables de la sociedad disponen de menos recursos para protegerse de los fenómenos climáticos y para recuperarse de ellos cuando estos se producen. Por tanto, es bastante probable que la crisis climática aumente considerablemente las desigualdades económicas. Al mismo tiempo, la pobreza y la desigualdad también pueden agravar la crisis medioambiental. La polarización y las desigualdades socioeconómicas afectan directamente al apoyo a las políticas públicas. Para que la descarbonización de nuestras economías sea políticamente aceptable hay que considerar seriamente quién sufrirá el coste. Protestas como la de "los chalecos amarillos" en Francia o "guerra contra el carbón" en Estados Unidos son consecuencias directas de la interacción entre cambio climático y las desigualdades socioeconómicas.

En este contexto nos enfrentamos a una disyuntiva con una solución compleja. Por un lado, un impuesto de tipo pioguviano sobre el carbono parece ser una herramienta indispensable para hacer frente al reto medioambiental (Stiglitz y Stern, 2017). Sin embargo, un impuesto corrector de estas características tiende a ser regresivo y con poca aceptación pública (Dinan et al., 2002). Klenert et al. (2018) señalan que los avances en ciencias políticas y la economía del comportamiento pueden ayudar a diseñar la imposición

sobre el carbono mejorando su aceptación por parte de los ciudadanos. Los factores relacionados con la percepción pública, la prominencia de los beneficios, las visiones culturales del mundo o la confianza general en los políticos ayudan a explicar por qué en algunos países los impuestos sobre el carbono son mejor aceptados por los contribuyentes. Entre distintas consideraciones, estos autores señalan que los ciudadanos tienden a ignorar los efectos positivos de implementar un impuesto pioguviano. Sin embargo, apuntan a que destinar los recursos generados con el impuesto a beneficiar a la población más vulnerable, las transferencias de compensación a los hogares o hablar del concepto "tasa o dividendo social" ayudan a aumentar la aceptabilidad del impuesto. Algunos países han implementado programas específicos con bastante éxito. Por ejemplo, en 2008, Suiza creó una tasa específica "CO2levy" con el objetivo de encarecer los combustibles fósiles. Para aumentar la aceptabilidad del impuesto, dos tercios de los ingresos obtenidos se redistribuyen anualmente entre la población, independientemente de la cantidad de energía consumida. De forma similar, en algunas provincias de Canadá los ciudadanos reciben un beneficio fiscal que se ha denominado "Pago de Incentivos para la Acción Climática" para compensar el aumento en el precio de los combustibles fósiles debido al incremento impositivo. Así, por ejemplo, una familia compuesta por cuatro miembros recibe un incentivo fiscal de 1.000 dólares canadienses en Saskatchewan, 720 dólares en Manitoba, 600 dólares en Ontario y 981 dólares en Alberta. Además, los habitantes de las zonas rurales reciben un 10% más que los de las ciudades, para tener en cuenta que probablemente utilizan más energía y que no tienen tantas opciones de transporte público para reducir su consumo de combustible. Es importante reseñar que este tipo de transferencias o ayudas fiscales son progresivas dado que todos los ciudadanos reciben un importe similar independientemente de la energía consumida - normalmente los hogares con mayores ingresos suelen consumir más carga energética.

En este marco es donde surge la necesidad de una coordinación estrecha entre la política monetaria y las políticas fiscales y medioambientales. En nuestra opinión, consideramos que los bancos centrales no deben ser los encargados de liderar la crisis climática, por tanto, descartamos cualquier propuesta de financiación de energías "verdes" como las expuestas en la sección anterior. En primer lugar, los bancos centrales no se han creado para llevar a cabo la transición ecológica y no disponen de los recursos necesarios para medir adecuadamente las emisiones contaminantes. Por otra parte, en un contexto de elevada incertidumbre, donde no conocemos las tecnologías futuras que permitirán la creación y el almacenamiento de energía limpia, la inversión por parte de los bancos centrales en determinados proyectos puede tener un coste de oportunidad muy elevado. En este sentido, los expertos climáticos sostienen que no hay alternativa a la imposición del dióxido de carbono y los que tienen las herramientas necesarias para ello son los gobiernos y no los bancos centrales. Finalmente, hoy en día tampoco está justificada la actuación de los bancos centrales aduciendo que el cambio climático afecta al objetivo primario de estabilidad de precios. Como se ha comentado anteriormente, los estudios recientes sobre los efectos del cambio climático en la inflación no tienen un signo determinado.

Ahora bien, dentro de los instrumentos de política monetaria no convencional, los bancos centrales podrían tener cierto margen para colaborar en la mitigación de los nuevos desafíos globales. Por ejemplo, las autoridades monetarias, como un instrumento adicional de sus políticas, podrían financiar parte de las transferencias de compensación energética a los hogares con la finalidad de hacer más atractivos y aceptables los impuestos sobre las emisiones de carbono.

En esta línea, muchos autores citados a continuación han elaborado distintas propuestas de lo que se ha denominado comúnmente como "helicóptero monetario". En un contexto donde la inflación se encuentra persistentemente por debajo del objetivo - sin tener en cuenta un posible repunte temporal de precios provocado por las consecuencias de la crisis sanitaria - los tipos de interés situados en su mínimo efectivo y donde se harán necesarias medidas adicionales expansivas de política monetaria en el futuro, diversos trabajos han planteado la necesidad de ir más allá del canal tradicional del tipo de interés y dotar a la economía de estímulos directos que pasan por la financiación directa de los bancos centrales a través de

dinero de nueva creación a los individuos o a las autoridades fiscales (Bartsch et al., 2019; Coppola, 2019). Así, por ejemplo, Muellbauer (2014) propuso la distribución incondicional por parte del BCE de 500 euros a todos los ciudadanos europeos en edad adulta como medida de estímulo para hacer frente a la Gran Recesión. Más recientemente, Jourdan (2020) abogaba por ampliar la cuantía de esa transferencia a 1000 euros para hacer frente a la incertidumbre generada por la crisis del Covid-19. Alternativamente, otros autores han planteado fórmulas específicas de transferencias monetarias que permitan una respuesta anticíclica efectiva, pero basadas en reglas para evitar que el banco central se extralimite en sus funciones y para minimizar los potenciales riesgos de pérdida de independencia y excesiva inflación (Beckworth, 2020).

En este contexto, la creación de un programa de transferencias monetarias a los ciudadanos que se justifique como una especie de "dividendo social energético" y financiado en parte por el banco central cuando las condiciones macroeconómicas lo permitan – inflación baja y necesidad de aplicar medidas no convencionales de política monetaria – podría servir para dotar de mayores estímulos a la economía, para reducir las desigualdades al tratarse de transferencias progresivas y, de esta forma, mejorar la eficacia de la transmisión de la política monetaria y para mejorar la aceptabilidad del impuesto sobre el carbono.

En un entorno como el actual, con el agotamiento de la política monetaria convencional y en el que los bancos centrales están obligados a ser imaginativos y usar nuevos instrumentos, ¿por qué no diseñar nuevos instrumentos que sean efectivos con el objetivo prioritario y, además, sean más diligentes con los objetivos secundarios y los grandes retos de nuestras sociedades?

CONCLUSIONES

En este artículo se ha realizado una revisión de los retos tradicionales de la política monetaria y se ha analizado cómo dos de los grandes desafíos a los que se enfrentan actualmente nuestras sociedades podrían afectar al desempeño de la propia política monetaria. En un entorno convulso, con unas economías golpeadas de forma casi simultánea por dos fuertes crisis en poco más de una década y una actuación más diligente e innovadora de los bancos centrales de medio mundo, viejos "tabús" de la política monetaria han sido cuestionados y se encuentran en fase de revisión. Estos son, entre otros, el significado de independencia, cambios en los objetivos, la coordinación de la política monetaria y la política fiscal o la propia neutralidad de los bancos centrales.

Ante esta nueva revisión de la política monetaria y con los dos desafíos que están transformando nuestras sociedades y las políticas económicas de forma sustancial (las crecientes desigualdades y la emergencia climática), cada vez más voces se cuestionan el papel que pueden jugar los bancos centrales para ayudar a mitigar estos retos. A lo largo del artículo se ha expuesto la relación de la política monetaria con los nuevos desafíos. También se argumenta que las desigualdades y la emergencia climática no pueden tratarse de forma aislada, sino que se encuentran estrechamente conectadas.

En este contexto y en determinadas situaciones excepcionales donde los bancos centrales necesiten aplicar nuevas políticas expansivas para alcanzar sus objetivos de estabilidad de precios, se argumenta que estas políticas podrían diseñarse en coordinación con las autoridades fiscales de tal forma que doten de mayores estímulos a las economías, ayuden a reducir las desigualdades económicas y hagan más soportable y aceptable a la rentas medias y bajas un impuesto sobre las emisiones de carbono que contribuya a revertir la crisis medioambiental. Un diseño inteligente e innovador y una coordinación estrecha entre políticas podría ser la forma más eficiente y eficaz de enfrentarnos a los grandes retos de nuestro tiempo.

BIBLIOGRAFÍA

Albert, Juan Francisco, Gómez-Fernández, Nerea y Ochando, Carlos (2019). Effects of unconventional monetary policy on income and wealth distribution: Evidence from United States and Eurozone. *Panoeconomicus*, 66(5), 535-558. DOI: <http://dx.doi.org/10.2298/PAN161208007M>.

Albert, Juan Francisco y Gómez-Fernández, Nerea (2021). Monetary Policy and the redistribution of net worth in the U.S. *Journal of Economic Policy Reform*. online-first. DOI: <https://doi.org/10.1080/17487870.2021.1895778>.

Albert, Juan Francisco, Martín-Fuentes, Natalia y Pérez-Moreno, Salvador (2021). Política monetaria, desigualdad y crisis climática. *International Review of Economic Policy- Revista Internacional de Política Económica*, nº2, Vol. 3. DOI: <https://doi.org/10.7203/IREP.3.2.22784>.

Alesina, Alberto y Summers, Lawrence (1993). Central Bank Independence and Macroeconomic performance: Some Comparative Evidence. *Journal of Money, Credit and Banking* 20 (1), pp: 151-162.

Aklin, Michael, Kern, Andreas y Negre, Mario (2021). Does Central Bank Independence Increase Inequality? Working Paper World Bank, nº 9522.

Arias, Xose Carlos (2009). La crisis de 2008 y la naturaleza de la política económica. Instituto Universitario de Análisis económico y Social. Universidad de Alcalá de Henares.

Arias, Xose Carlos y Costas, Antón (2011). La torre de la arrogancia. Políticas y mercados después de la tormenta. Ariel, Barcelona.

Arias, Xose Carlos y Teixeira, José Francisco (mayo de 2013). Políticas monetarias: una nueva agenda. XI Jornadas Internacionales de Política Económica. Bilbao.

Auclert, Adrien (2019). Monetary policy and the redistribution channel. *American Economic Review* 109.6: 2333-67. DOI: 10.1257/aer.20160137.

Auclert, Adrien y Rognlie, Matthew (2018). Inequality and aggregate demand. National Bureau of Economic Research No. w24280.

Barac, Maja y Tamborero, Pilar (2021). Medidas de política económica en la UE ante la crisis derivada de la COVID-19. *International Review of Economic Policy-Revista Internacional de Política Económica Vol 1 (nº1)*, 1-19. DOI: <https://doi.org/10.7203/IREP.3.1.21246>.

Bartholomew, Luke y Diggle, Paul (2021). Central banks and climate change-the case for action. Disponible en SSRN 3895605.

Bartsch, Elga, Boivin, Jean, Fischer, Stanley, Hildebrand, Philipp y Wan, Simon. (2019). Dealing with the Next Downturn: From Unconventional Monetary Policy to Unprecedented Policy Coordination. *SUERF Policy Note*, 105, 1-16.

Baumann, Philipp, Rossi, Enzo y Schomaker, Michael (2021). Central Bank Independence and Inflation: Weak Causality at Best. Disponible en: Voxeu.org: <https://voxeu.org/article/central-bank-independence-and-inflation> .

Beckworth, David (2020). COVID-19 Pandemic, Direct Cash Transfers, and the Federal Reserve. *Mercatus Center Research Paper Series, Special Edition Policy Brief*.

Bernanke, Ben S. (2015) Monetary Policy and Inequality. Brookings. Disponible en: <https://www.brookings.edu/blog/ben-bernanke/2015/06/01/monetary-policy-&inequality/>.

Blanchard, Olivier, Dell'Arccia, G. y Mauro, P. (2010): Repensar la política macroeconómica. *Revista de Economía Institucional*, vol 12 (22), pp: 61-82.

- Blinder, Alan S. (1999): El Banco Central. Teoría y práctica. Antoni Bosch Ed.
- Brunnermeier, Markus y Landau, Jean Pierre (15 de enero de 2020). Central banks and climate change. Disponible en VoxEU.org: <https://voxeu.org/article/central-banks-and-climate-change>.
- Carpenter, Seth B. y Rodgers William M. (2004). The disparate labor market impacts of monetary policy. *Journal of Policy Analysis and Management*, 23(4), 813-830.
- Coibion, Olivier, Gorodnichenko, Yuriy, Kueng, Lorenz y Silvia, John (2017). Innocent Bystanders? Monetary policy and inequality. *Journal of Monetary Economics*, 88, 70-89. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2017.05.005>.
- Colciago, Andrea, Samarina, Anna y Haan, Jakob (2019). Central bank policies and income and wealth inequality: A survey. *Journal of Economic Surveys*, 33(4), 1199-1231. DOI: <https://doi.org/10.1111/joes.12314>.
- Coppola, Frances (2019). *The Case for People's Quantitative Easing*. London: Polity Press.
- Di Maggio, Marco., Kermani, Amir, Keys, Benjamin J., Piskorski, Tomasz, Ramcharan, Rodney, Seru, Amit, y Yao, Vincent (2017). Interest rate pass-through: Mortgage rates, household consumption, and voluntary deleveraging. *American Economic Review*, 107(11), 3550-88. DOI: 10.1257/aer.20141313.
- Dietrich, Alexander, Müller, Gernot J. y Schoenle, Raphael S. (2021). The Expectations Channel of Climate Change: Implications for Monetary Policy. CEPR Discussion Paper 15866.
- Dinan, Terry y Diane Lim R. (2002). Distributional Effects of Carbon Allowance Trading: How Government Decisions Determine Winners and Losers. *National Tax Journal*, 55(2):199-221.
- Economides, Georgos y Anastasios Xepapadeas (2018). Monetary policy under climate change. Cesifo Working Paper 7021/2018.
- Faccia, Donata, Miles Parker y Stracca, Livio (2021). Feeling the heat: extreme temperatures and price stability. ECB Working Paper.
- Fernández-Albertos, José y Manzano, Dulce (2010). Democracia, instituciones y política económica. Una introducción a la economía política. Alianza Editorial. Madrid.
- Giuliani, Diletta, Kidney, S. y Meng, A. (28 y 29 de noviembre de 2017). Recommendations for Central Banks on How to Support the Development of the Green Bond Market. Paper presented at the CEP-DNB workshop on Central Banking and Green Finance, Amsterdam.
- Gray, C.L. y Valerie M. (2012). Natural disasters and population mobility in Bangladesh. *Proceeding of the National Academy of Science*, 109(16), pp. 6000-6005.
- Haldane, Andy (2020). What Has Central Bank Independence Ever Done For Us. UCL Economists ' Society Economics. Bank of England.
- Heathcote, Jonathan, Perry, Fabrizio y Giovanni L., Violante (2010). Unequal we stand: An empirical analysis of economic inequality in the United States 1967–2006. *Review of Economic Dynamics*, 13(1), 15-51. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.red.2009.10.010>.
- Hilmi, Nathalie, Djoundourian, Salpie, Shahin, Wassim, y Safa, Alain (2021). Does the ECB Policy of Quantitative Easing Impact Environmental Policy Objectives? *Journal of Economic Policy Reform*, 1–13. DOI: <https://doi.org/10.1080/17487870.2020.1855176>.
- Honohan, Patrick (2019). Should Monetary Policy Take Inequality and Climate Change in Account? PIIIE Working paper 19-18.

Howells, Peter y Biefang-Frisancho, Iris (2011). Desarrollos recientes en la política monetaria. *Información Comercial Española* nº 858, pp: 7-22.

Iacoviello, Matteo (2005). House prices, borrowing constraints, and monetary policy in the business cycle. *American Economic Review*, 95(3), 739-764.

Jappelli, Tullio y Pistaferri, Luigi (2010). The Consumption Response to Income Changes. *Annual Review of Economics*, 2, 479-506.

Jappelli, Tullio y Scognamiglio, Annalisa (2018). Interest rate changes, mortgages, and consumption: evidence from Italy. *Economic Policy*, 33(94), 183-224. DOI: <https://doi.org/10.1093/epolic/eiy001>.

Jourdan, Stanislas (2020). Helicopter Money as a Response to the Covid-19 Recession. *Positive Money Report*.

Kaplan, Greg, Moll, Benjamin y Violante, Giovanni L. (2018). Monetary policy according to HANK. *American Economic Review*, 108(3), 697-743. DOI: 10.1257/aer.20160042.

Klenert, David, Mattauch, Linus, Combet, Emmanuel., Edenhofer, Ottmar., Hepburn, Cameron, Rafaty, Ryan y Stern Nicholas (2018). Making Carbon Pricing Work for Citizens. *Nature Climate Change* 8(8).

Konradt, Maximilian y Weder di Mauro, Beatrice (2021). Carbon Taxation and Inflation: Evidence from Canada and Europe. *CEPR Discussion Paper* 16396.

Lenza, Michele y Slačálek, Jiri (2018). How does monetary policy affect income and wealth inequality? Evidence from quantitative easing in the Euro area. *ECB Working Paper* 2190, ECB European Central Bank, Frankfurt am Main.

Löyttyniemi, Timo (8 de julio de 2021). Integrating climate change into a financial stability framework. Disponible en *VoxEU.org*: <https://voxeu.org/article/integrating-climate-change-financial-stability-framework>.

Nakajima, Makoto (2015). The redistributive consequences of monetary policy. *Federal Reserve Bank of Philadelphia Business Review*, 2, 9-16.

Mian, Atif, Straub, Ludwig y Sufi, Amir (2021). Indebted demand. *The Quarterly Journal of Economics*, 136(4), 2243-2307. DOI:10.1093/qje/qjab007.

Muellbauer, John (23 de diciembre de 2014). Combatting Eurozone Deflation: QE for the People. Disponible en *VoxEU.org*: <https://voxeu.org/article/combating-eurozone-deflation-qe-people>.

Mumtaz, Haroon y Theophilopoulou, Angeliki (2017). The impact of monetary policy on inequality in the UK. An empirical analysis. *European Economic Review*, 98, 410-423. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.eurocorev.2017.07.008>.

Mumtaz, Haroon y Theophilopoulou, Angeliki (2020). Monetary policy and wealth inequality over the great recession in the UK. An empirical analysis. *European Economic Review*, 130, 103598. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.eurocorev.2020.103598>.

Schnabel, Isabel (2020). When Markets Fail - The Need For Collective Action Tackling Climate Change. Speech at the European Sustainable Finance Summit, Frankfurt am Main.

Schoenmaker, Dirk (2021). Greening Monetary Policy. *Climate Policy*, 21(4), 581-592. DOI: <https://doi.org/10.1080/14693062.2020.1868392>.

Stiglitz, Joseph y Stern Nicholas (2017). Report of the High-Level Commission on Carbon Prices. *Banco Mundial*.

Tucker, Paul (2020). Sobre la independencia del banco central. *Finanzas y Desarrollo*, pp: 44-47.

Williamson, Stephen D. (2008). Monetary policy and distribution. *Journal of Monetary Economics*, 55(6), 1038-1053.

Zerbib, Olivier D. (2017). The Green Bond Premium. CEP-DNB Workshop on Central Banking and Green Finance, Amsterdam.

SOBRE LOS AUTORES

Juan Francisco Albert

Doctor en Economía desde 2021 por la Universidad de Valencia con la tesis con mención internacional y por la que obtuvo la calificación de Sobresaliente 'Cum Laude'. Juan Francisco también es graduado en Economía por la Universidad de Valencia y ostenta un máster en Economía Aplicada por la Universidad de Alicante y un máster en Filosofía Teórica y Práctica por la UNED. Sus intereses de investigación son la teoría monetaria, la desigualdad y la macroeconomía aplicada. Juan Francisco Albert ha sido investigador visitante en la London School of Economics (LSE) y en el Banco Central de los Países Bajos: De Nederlandsche Bank (DNB). Ha sido premiado como joven investigador para realizar diferentes proyectos relacionados con su tesis doctoral por el Ministerio de Ciencia y Universidades, la Fundación Alternativas y la Fundación Banco Sabadell.

Carlos Ochando Claramunt

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Valencia, es actualmente Profesor Titular de Política Económica en el Departamento de Economía Aplicada de dicha Universidad. Sus principales líneas de investigación han sido la política de rentas, la distribución de la renta, la organización y resultados del Estado del bienestar, las reformas institucionales llevadas a cabo en los sistemas de Seguridad Social en diferentes países y el sistema de pensiones en España. Desde el 2020 es director del máster en Política Económica y Economía Pública de la Universidad de Valencia.

NUEVAS TEORIZACIONES Y NUEVAS AGENDAS EN LOS ESTUDIOS DEL DESARROLLO¹

Fernando López Castellano

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Universidad de Granada

ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0002-2738-7271>

flopezc@ugr.es

Fernando García-Quero

Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas,

Campus de Melilla, Universidad de Granada

ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0002-3000-6601>

fgquero@ugr.es



Resumen

Tras la "contrarrevolución" en la teoría del desarrollo formalizada en el Consenso de Washington se abandona el proyecto nacional de desarrollo y se pierde la confianza en la capacidad de la industrialización como mecanismo para erradicar la pobreza en el mundo. Años después, el fracaso del Consenso provocó la aparición de voces críticas. Unas apelaban al marco institucional y a las políticas públicas como determinantes del desempeño económico. Otras, cuestionaban la identificación entre crecimiento y desarrollo desde dos planos distintos. El primero, abogaba por el Desarrollo Humano, entendido como un proceso de expansión de las capacidades de las personas; y el segundo por el desarrollo sostenible, a partir de la idea de que la naturaleza no permitía cualquier modalidad de desarrollo. Ya en el siglo XXI, en el seno de las Naciones Unidas se producía un nuevo giro estratégico en los Estudios del Desarrollo y la nueva agenda se centró en el alivio de los síntomas de la pobreza, y no en su erradicación. Desde una perspectiva radicalmente diferente, los análisis postdesarrollistas niegan el propio concepto de desarrollo y proponen visiones alternativas al desarrollo.

En este artículo se reflexiona críticamente respecto al futuro de los Estudios del Desarrollo y de la Agenda Oficial al Desarrollo, y se plantean las "alternativas al desarrollo", singularmente, la estrategia del decrecimiento como una propuesta sólida, coherente e integradora. Encontrar alternativas al desarrollo es más urgente si cabe en el momento actual, porque la crisis generada por la pandemia que aqueja al mundo está poniendo en cuestión el paradigma dominante en materia de desarrollo económico y la propia idea de progreso.

Palabras clave: *Postcapitalismo, Decrecimiento, Objetivos Desarrollo Sostenibles, Experimentalismo*

¹ Este trabajo ha sido parcialmente financiado por el programa de la Universidad de Granada "Visiting Scholars 2018", el Ministerio de Universidades y la Unión Europea (NextGenerationEU).

Abstract

Following the 'counter-revolution' in development theory formalised in the Washington Consensus, the national development project was shelved, and confidence waned in the capacity of industrialisation as a mechanism to eradicate poverty in the world. Years later, the failure of the Consensus prompted critical voices. Some appealed to the institutional framework and public policies as determinants of economic performance, while others questioned equating growth with development on two levels. The first advocated human development, understood as a process of expanding people's capabilities. The second supported sustainable development based on the idea that nature cannot withstand all forms of development. In the 21st century, at the heart of the United Nations, there was a strategic shift in development studies, giving rise to a new agenda focused on alleviating the symptoms of poverty rather than eradicating it. From a radically different perspective, post-developmental analyses deny the very concept of development and propose alternative visions.

This article critically reflects on the future of development studies and the official development agenda and considers 'alternatives to development', particularly the degrowth strategy as a solid, coherent and integrative proposal. Finding alternatives to development is now more urgent than ever because the crisis caused by the pandemic afflicting the world is calling into question the dominant paradigm of economic development and the very idea of progress.

Keywords: *Postdevelopment; Degrowth; Sustainable Development Goals, Experimentalism*

INTRODUCCIÓN

La Economía del Desarrollo trata de ofrecer respuestas a preocupaciones recurrentes en la Historia del Pensamiento Económico tales como ¿qué factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, culturales e institucionales determinan el éxito o el fracaso de las economías?, ¿por qué economías qué cuentan a priori con más recursos (materiales, de capital y naturales) no consiguen salir de su atraso, mientras que otras aparentemente menos dotadas evolucionan positivamente?² La novedad que introduce esta sub-disciplina de la Economía, cuya fecha fundacional se establece con el discurso de investidura del presidente norteamericano Harry S. Truman el 20 de enero de 1949, es dirigir por primera vez dichas interrogantes hacia los denominados países "subdesarrollados"³. Los países empobrecidos se convierten en objeto de estudio y sus problemáticas internas pasan a ser una cuestión de interés público a nivel internacional.

Como investigaciones de referencia sobre la evolución de las teorías económicas del desarrollo han expuesto (Bustelo, 1999), hasta los años 80 la Economía del Desarrollo estuvo dominada por corrientes que, apoyándose en la irrupción de la llamada "revolución" keynesiana, supusieron una ruptura con la hegemonía neoclásica⁴. No es hasta finales de esta década, con la "contrarrevolución" en la teoría del desarrollo formalizada en el Consenso de Washington y en los programas de ajuste estructural, cuando se abandona el proyecto nacional de desarrollo y se pierde la confianza en la capacidad de la industrialización como mecanismo para erradicar la pobreza en el mundo.

² El concepto de Economía del Desarrollo se enmarcaría dentro de los denominados Estudios del Desarrollo, paraguas conceptual que se utiliza para denominar a la disciplina que agrupa a todas las Ciencias Sociales que abordan estas problemáticas. Sin embargo es común, escuchar hablar de la misma como Economía del Desarrollo o Teoría Económica del Desarrollo. La razón principal se debe a que la discusión económica ha dominado la disciplina. En este artículo, salvo menciones específicas al concepto de Estudios del Desarrollo para conceptualizar discusiones más amplias, utilizaremos la conceptualización de Economía del Desarrollo.

³ Hemos utilizado la denominación de países subdesarrollados para ser fieles a la terminología utilizada en el discurso de Truman, sin embargo en este artículo utilizaremos la denominación de países empobrecidos.

⁴ Nos referimos a los Pioneros del Desarrollo. Desde otra perspectiva, crítica con la Economía del Desarrollo, pueden citarse el Estructuralismo Latinoamericano, la Teoría de la Dependencia o las Teorías Neomarxistas (ver un resumen de las principales ideas de estas corrientes en García-Quero y Ahumada, 2017).

Años después, el fracaso de la agenda del Consenso de Washington en los países en desarrollo provocó la aparición de voces críticas. Unas, denominadas neoinstitucionalistas, pusieron el acento en la sólida vinculación entre instituciones y desempeño económico, asumiendo que el marco institucional y las políticas públicas determinaban las diferencias de ingresos entre países (North, 1990). Otras, adoptando una mayor divulgación a través del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, cuestionaron la identificación entre crecimiento y desarrollo desde dos planos distintos. El primero, abogaba por el Desarrollo Humano, entendido como un proceso de expansión de las capacidades de las personas; y el segundo por el desarrollo sostenible, a partir de la idea de que la naturaleza no permitía cualquier modalidad de desarrollo.

Ya en el siglo XXI, siguiendo con una línea postconsenso de Washington, el enfoque de Naciones Unidas de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (2000), y más recientemente, el de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (2015), han supuesto un nuevo giro estratégico en los Estudios del Desarrollo. Con esta nueva agenda, las políticas del desarrollo se centraron en el alivio de los síntomas de la pobreza, en lugar de enfocarse en su erradicación (Reinert et al., 2016a). Esta orientación, denominada enfoque paliativo del desarrollo, ha quedado avalada con la concesión en 2019 del Premio Sveriges Riksbank de Ciencias Económicas en memoria de Alfred Nobel a los experimentalistas Esther Duflo, Abhijit Banerjee y Michael Kremer.

En este artículo sostenemos que tanto las visiones neoinstitucionalistas de los años 90, como las propuestas actuales del experimentalismo de la pobreza, presentan limitaciones teóricas y metodológicas que les impiden abordar adecuadamente las problemáticas del desarrollo. Por su parte, las corrientes que sustentan el desarrollo humano y el desarrollo sostenible, si bien constituyen innovaciones conceptuales, solo añaden adjetivos al concepto clásico de desarrollo. Desde una perspectiva radicalmente diferente a estas corrientes, los análisis postdesarrollistas niegan el propio concepto de desarrollo argumentando que el problema no es la falta de desarrollo sino la propia naturaleza depredadora del capitalismo.

A propósito de estas discusiones y de la evidencia manifiesta de la imposibilidad de compatibilizar el sistema capitalista con la vida, el objetivo de este artículo es doble: realizar una reflexión crítica respecto al futuro de los Estudios del Desarrollo y de la Agenda Oficial al Desarrollo, y plantear las "alternativas al desarrollo", singularmente, la estrategia del decrecimiento como una propuesta sólida, coherente e integradora. Para ello, el hilo conductor del trabajo girará en torno al debate entre "desarrollos alternativos" y "alternativas al desarrollo" (Escobar, 2010; Gudynas, 2011) desde la década de los 90 hasta la actualidad⁵. Con el apoyo de textos críticos ligados a la literatura postcolonial se deconstruye el discurso oficial del desarrollo articulado por el Consenso de Washington y el Consenso Neoinstitucional para justificar los ajustes estructurales llevados a cabo en el último cuarto del siglo XX en América Latina y las primeras décadas del XXI en África. Estos estudios plantean una lectura alternativa de la modernidad, reconstruyendo la prosa colonial y su potencia fabuladora; y realizan una crítica biopolítica del humanismo y el universalismo europeos.

Otra línea crítica con la literatura convencional del desarrollo proviene del análisis pormenorizado de la experiencia histórica de los países industrializados en su doble vertiente de "buen gobierno" y "buenas políticas". El panorama que se describe difiere radicalmente de las reinterpretaciones del pasado con miradas actuales. La conclusión es doble: la historia contradice las proposiciones del discurso dominante; las recomendaciones en materia económica e institucional a los países en desarrollo son un intento de retirarles la escalera para impedirles acceder al progreso.

⁵ Tomamos como punto de partida los años 90 porque la Economía del desarrollo abandonó un tratamiento metodológico más estructural y sistémico en pro del individualismo metodológico (López Castellano y García-Quero, 2012).

Encontrar alternativas al desarrollo es más urgente si cabe en el momento actual. La crisis generada por la pandemia que aqueja al mundo puede significar el fin de la era neoliberal (Borón, 2020), y, más allá de este, el de la vieja idea del regreso a los "viejos buenos tiempos" keynesianos para llevar a cabo una "buena gestión" de la crisis (Rodrik, 2020), ni a las distintas concepciones "modernizadoras" del desarrollo. Se trata de una crisis sistémica y una crisis del paradigma dominante en la teoría económica (Riechmann y Carpintero, 2014).

En las secciones 1 y 2 del artículo, se presentarán debates de "desarrollos alternativos", es decir, sobre modos diferentes de alcanzar el Desarrollo, entendiendo éste como mejora tecnológica y crecimiento económico con o sin industrialización. En contraposición a estas dos orientaciones, en la sección 3 se presentarán las "alternativas al desarrollo" que exploran otros ordenamientos sociales, económicos y políticos en base a marcos conceptuales y epistemológicos distintos. Posteriormente, en la sección 4, aparecen las principales conclusiones y reflexiones del trabajo. Estas expresan la necesidad de visitar las problemáticas originales de los Estudios del Desarrollo desde un cuestionamiento epistemológico que no equipare desarrollo con crecimiento y/o con industrialización.

DE LA ECONOMÍA DEL DESARROLLO A LOS "DETALLES DE FONTANERÍA"

A principios de los años 80, A. Hirschman (1981), un pionero de la Economía del Desarrollo, entonaba la oración fúnebre a su desaparición. Se abandonaba el proyecto nacional de desarrollo y se perdía la confianza en la modernización y en la capacidad de la industrialización rápida como fórmulas para erradicar la pobreza en el mundo. La liberalización económica sustituía a la "industrialización tardía", la vieja doctrina de la "ventaja comparativa" a la Economía del Desarrollo. A principios de los 90, la "contrarrevolución" en la teoría del desarrollo (Toye, 1993) se formalizó en el Consenso de Washington, el nuevo fetiche de las reformas, articulado como agenda de desarrollo para Latinoamérica (Ocampo, 2004; Williamson, 1990). Por esas mismas fechas, el Banco Mundial describía la situación de África como "crisis de buen gobierno" (World Bank, 1992) y le planteaba una agenda de desarrollo sustentada en una sólida arquitectura institucional.

Apenas un lustro más tarde, empezó a dudarse de que el Consenso de Washington fuera una buena guía para promover el desarrollo y comenzó a hablarse de "reforma de las reformas" (Rodrik, 2006). El fracaso de los diversos programas de ajuste estructural en los países en desarrollo ponía en duda la calidad de las políticas ortodoxas y sacaba a la luz las patologías y carencias de la economía neoclásica en materia de desarrollo, porque soslayaba los temas distributivos, las instituciones y la historia (Hoff y Stiglitz, 2002; Nun, 2020).

Más allá del Consenso de Washington surgían nuevas explicaciones y voces críticas, que se pueden agrupar en lo que Fine y Jomo llaman "Economía del Desarrollo Posconsenso" (Fine y Jomo, 2006). Desde estas explicaciones, la concepción del crecimiento como proceso de acumulación de capital dio paso a una visión que ponía el acento en la sólida vinculación entre instituciones y desempeño económico. Se producía un giro desde una "teoría del desarrollo libre de instituciones" a una "nueva teoría del crecimiento" y se asumía que las políticas públicas y los marcos institucionales eran la explicación más importante acerca de las diferencias de ingresos entre países (North, 1990; Acemoglu y Robinson, 2012). La Nueva Economía Institucional se convierte en la interpretación canónica del desarrollo, traspasando el mundo académico y reorientando los programas de las agencias del desarrollo hacia el fomento de las "buenas políticas" y del "buen gobierno" (Burki y Perry, 1998). Su fuerte impronta se tradujo en la proyección del "monocultivo" institucional, es decir, la imposición universal de un modelo de arquitectura institucional idealizado de la experiencia occidental en los países en vías de desarrollo (Przeworski, 2004; Evans, 2004).

En septiembre del año 2000, los Estados Miembros de las Naciones Unidas firmaban la Declaración del Milenio con el compromiso de luchar contra la pobreza, el hambre, las enfermedades, el analfabetismo, la degradación medioambiental y la discriminación de la mujer. La Declaración se tradujo en los Objetivos

de Desarrollo del Milenio (2000), como hoja de ruta para la acción orientada a conseguir reducir para 2015 la pobreza y mejorar las condiciones de vida de las personas con menos recursos. Con una visión más amplia y holística, en 2015 se adoptaron los Objetivos de Desarrollo Sostenible con la finalidad de acabar con la pobreza, proteger el planeta y garantizar la paz y la prosperidad a todos sus habitantes en 2030.

Con este enfoque, las Naciones Unidas daban otro giro estratégico. La corriente principal del Desarrollo seguía incrustada en el individualismo metodológico y los modelos basados en el marco analítico neoclásico, continuando su alejamiento de la idea de desarrollo como transformación estructural y centrándose en el "alivio de los síntomas de la pobreza" (Reinert et al., 2016a). Este nuevo cambio de paradigma en las políticas de desarrollo, han convertido a los métodos de investigación experimental (Duflo, 2017), los denominados "detalles de fontanería", en la nueva ortodoxia en la Economía del Desarrollo. La concesión del Premio de la Academia sueca en 2019 a esta segunda ola de "experimentalistas" refrenda el giro teórico y metodológico producido (Yana van der Meulen et al., 2020)⁶.

EL FRACASO DE LAS ALTERNATIVAS DE DESARROLLO

Existe un grado importante de acuerdo en reseñar que los resultados de aplicar las políticas del Consenso fueron decepcionantes. América Latina, la región que más se esforzó por implementar sus recetas experimentó un crecimiento bajo y las desigualdades aumentaron. Las recomendaciones de Informe del Banco Mundial de 1997 en materia de calidad institucional y desarrollo económico, tampoco dieron los resultados esperados en la región, donde la debilidad del Estado siguió siendo un problema grave, porque se incurrió en una "falacia tecnocrática". La reforma se centró, fundamentalmente, en los aspectos administrativos y gerenciales, y en el objetivo de lograr una mayor eficiencia, sin tener en cuenta la dimensión política, los procesos históricos y las características particulares de cada país. De otro lado, la "privatización perversa" del Estado redundó en corrupción, rentismo y especulación (Iglesias, 2004; Zurbrigen, 2007).

En lo que respecta al continente africano, son muchos los autores que se hacen eco del colapso estatal en numerosos países del continente, provocado por los programas de ajuste estructural impuestos por las organizaciones internacionales (Meyns y Musamba, 2010). También han advertido acerca de los negativos efectos sobre el empleo, público y los graves problemas de desigualdad, pobreza, desempleo y destrucción del medio ambiente causados por la extracción de recursos naturales de los contradictorios programas de estabilización fiscal (Obeng-Odoom, 2017; Mkandawire. 2015). Por último, se ha puesto de manifiesto la desindustrialización generada por las políticas neoliberales de privatización, desregulación y apertura de las economías al mercado global (Olamosu y Wynne 2015).

Pese a todo, en los últimos años se ha producido una poderosa narrativa, "Africa Rising", que intenta promover la visión de una región económicamente emergente (Akolgo 2017). La idea surge en la conferencia del mismo título, "Africa Rising", organizada por el Fondo Monetario Internacional en Maputo en mayo de 2014, y en la descripción de África como un "continente de esperanza" por la influyente revista *The Economist* (López Castellano et al., 2019, 2022). En la Conferencia se reflejó el interés de las instituciones financieras internacionales por demostrar que las políticas de ajuste y estabilización impuestas a África en las últimas décadas del siglo XX habían dado sus frutos (Mkandawire 2014); y que el "gran experimento" de cambio institucional llevado a cabo en tiempos más recientes reflejaba la bondad de los argumentos de la Nueva Economía Institucional (Bates et al., 2013). En este sentido, gran parte de la literatura crítica con esta visión alude a la "tragedia estadística" (Jerven, 2013), esto es, a los problemas metodológicos en la recopilación de datos sobre el supuesto crecimiento, y a la manipulación deliberada de dichos datos

⁶ La primera oleada de experimentos en materia de planificación del desarrollo comenzó en la década de 1960 y finalizó a principios de la de 1980, centrándose en ámbitos como la salud pública y la educación. Para más detalles ver el trabajo de Souza Leão y Eyal (2020).

por parte de los gobiernos autoritarios para mejorar su imagen y asegurarse el apoyo de las instituciones financieras internacionales (Nega y Schneider, 2016).

Frente a las diferentes versiones del Consenso de Washington, desde una visión más holística, las corrientes denominadas como nuevo desarrollismo revisan la base histórica de las teorías del desarrollo y desmienten la interpretación de la literatura institucional dominante sobre la creación del "buen gobierno" y las "buenas políticas". Frente a la visión dominante del "doux commerce" basada en la "ventaja comparativa", se concluye que las colonias se habían especializado en el "mal comercio" (Chang, 2004; Reinert, 2007). En efecto, las propuestas de los consensos, y de los enfoques teóricos que los sucedieron en la ortodoxia de la Agenda del Desarrollo ignoraron tanto el papel de América Latina, como el del África subsahariana en la configuración del capitalismo como sistema mundial. Ambas regiones contribuyeron a la acumulación original de riqueza de Europa y América, y sus relaciones de producción se vieron afectadas negativamente por el comercio de esclavos en la etapa colonial para beneficiar al capital europeo, impidiendo la formación de un capitalismo autónomo y relegándola a un papel secundario a nivel mundial (Amin, 1988; Obeng-Odoom 2015).

Las propuestas actuales son múltiples y diversas y afectan a todos los ámbitos. Economistas como Ha-Joon Chang y Joseph E. Stiglitz, han planteado una serie de políticas "heréticas" para superar las relaciones de dependencia entre los centros y las periferias. Desde cambios en el poder de negociación en la Organización Mundial del Comercio en favor de los países más pobres, hasta la cancelación de la deuda "odiosa", cuyos intereses atenazan su capacidad de inversión en infraestructuras, gasto social y políticas de desarrollo, pasando por políticas arancelarias de protección de la industria naciente, la eliminación de subvenciones al sector agrario en los países desarrollados, eliminado los paraísos fiscales y el secreto bancario, y democratizando las instituciones clave de la gobernanza económica mundial, como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, para que los países del Sur tengan una voz más justa en las decisiones de política macroeconómica que les afectan (Chang, 2004; Stiglitz, 1998).

Sin embargo, la agenda oficial de los experimentalistas del desarrollo, o "aleatoristas", como los denomina Angus Deaton (citado en Ogden, 2017), y de los discursos oficiales centrados en el alivio de la pobreza, siguen ajenos a la dimensión internacional y los negativos efectos de las reglas económicas globales sobre la capacidad de los estados en los países menos desarrollados para implementar políticas de desarrollo, y a los progresos sustanciales en el desarrollo económico debidos a las reformas estructurales a gran escala (China o la India), critican los débiles y poco convincentes resultados de las regresiones entre países o los estudios de caso y centran la atención en "cuestiones más pequeñas y manejables" (Banerjee y Duflo, 2009; Rodrik, 2018). El nuevo "patrón oro" metodológico experimental desvía una vez más la atención de las causas del alto nivel de desigualdad y pobreza, y de los determinantes del desarrollo nacional, tales como el desigual reparto del poder, la organización mundial de la producción, la arquitectura de las finanzas y el papel de la política fiscal (Harvold Kvangraven, 2020). Como sus antecesores en la agenda oficial desde los años 90 y los primeros lustros del siglo XXI, abordan las complejidades de la discusión estructural del desarrollo desde una visión micro tipo "National Geographic" (Reinert et al., 2016a). En lugar de transformar las macro estructuras que causan la pobreza, se enfatiza en mejorar las condiciones de los pobres, mediante intervenciones específicas, que buscan micro soluciones. A partir de una concepción tecnocrática de la pobreza, los pobres no se definen por su falta de activos, ni por su posición económica u ocupación, sino por la falta de ingresos u otras dimensiones como la desnutrición, o el acceso a los servicios sociales básicos.

Para deconstruir el discurso micro sobre el alivio de la pobreza hay que partir de la base de que el proceso de desarrollo es evolutivo y que en el mismo interactúan distintas fuerzas, que reflejan intereses de clase, equilibrios de poder, marcos institucionales, y choques distributivos configurados a través de la historia. El reto es difícil y requiere pluralismo metodológico y capacidad de análisis para entender los

patrones, las relaciones y los resultados de las políticas públicas en materia social y ambiental (Reinert et al., 2016b).

La propuesta de desarrollo alternativa a la visión dominante exige cambios en el marco teórico, cambios que Reinert et al. (2016a) buscan sustentar en la sabiduría de los "antiguos". Su propuesta teórica alternativa, el "Otro Canon" de la economía, se fundamenta en tres aspectos interrelacionados: la idea de competencia dinámica imperfecta, la relación entre la manufactura y el desarrollo económico, y la concepción del progreso de la teoría de la modernización, que domina el desarrollismo. Partiendo de la revisión histórica de los procesos de desarrollo, desmienten la negativa visión de la búsqueda de rentas que defiende la teoría de Elección Pública, y muestra que la historia del desarrollo económico no es el resultado de una competencia perfecta, sino de una competencia dinámica imperfecta⁷. Por último, la idea de la existencia, a nivel histórico, de la dinámica económica regresiva del cambio tecnológico contrasta con la dinámica progresiva desarrollada por Schumpeter y compartida por la mayoría de los teóricos del crecimiento (Reinert et al., 2016b).

De otro lado, y en clara referencia a la tesis de Acemoglu y Robinson relativa a la relación entre desarrollo económico e instituciones inclusivas, se subraya que las instituciones que conducen al desarrollo económico se desarrollaron históricamente a raíz de la división del trabajo en la artesanía y en la manufactura, prohibida bajo el colonialismo, y que la "revolución comercial" de Europa también se correspondió con un proceso de sustitución de importaciones, a partir del siglo XII.

DEL DESARROLLO ALTERNATIVO A LAS ALTERNATIVAS AL DESARROLLO

En los primeros años de los años 90, década tomada como punto de partida de las discusiones planteadas en este trabajo, surgieron un nuevo tipo de críticas que más allá de certificar el fracaso de los Consensos, cuestionaron el propio concepto de desarrollo como categoría. El desarrollo se concebía como la "historia de una creencia occidental" impuesta al resto de culturas (Rist, 1992). Un discurso de una "invención histórica" revestida de verdad universal, y sustentada en la doble premisa de modernización y apropiación de la naturaleza (Escobar, 1995). Esta línea de confrontación con el discurso oficial, también fue crítica con los conceptos de desarrollo humano y "desarrollo sostenible", alejándose del llamado "ecologismo reformista" de Daly (Latouche, 2007).

Estos gérmenes, deudores de corrientes post-estructuralistas, postcoloniales y decoloniales, constituyen actualmente las denominadas como "alternativas al Desarrollo" o corrientes Postdesarrollistas (García-Quero y Ahumada, 2017). En esta orientación aunque con matices distintos, se incluyen, entre otras aproximaciones teóricas, la perspectiva ecológica (Naredo, 2006), las aportaciones decrecentistas (Taibo, 2017), el Ecofeminismo (Mies, y Shiva, 1998; Orozco, 2014), la concepción del Buen Vivir indigenista (Gudynas, 2011; Guillén y Phelan, 2012), y el pensamiento poscolonial (Mbembe, 2000, 2016; López Castellano, 2017). Estas corrientes no centran la discusión en torno a modos diferentes de alcanzar el Desarrollo, entendiendo éste como mejora tecnológica y crecimiento económico con o sin industrialización, sino que cuestionan toda la arquitectura ontológica y epistemológica del desarrollo y defienden el establecimiento de formas productivas ajenas a la acumulación que rompan con la dicotomía Estado-Mercado y con el imaginario colonizador del desarrollo. Al contrario que las discusiones expuestas en las secciones anteriores de este artículo, las "alternativas al desarrollo" también cuestionan el objetivo clásico de la modernidad y rechazan como modelos de referencia el capitalista de producción y consumo de

⁷ En relación con algunas propuestas desarrollistas exitosas de corte heterodoxo, cabe mencionar las experiencias asiáticas (Chang y Evans, 2005). Algunas de estas propuestas están encontrando eco en otras regiones en desarrollo, particularmente África (Colom-Jaén and Mateo, 2022).

masas, el socialista de producción centralizada, o una mezcla de ambos anclada en la idea de aceleración de la acumulación capitalista industrial guiada por el Estado.

Como se decía más arriba, entre las fuentes del actual pensamiento alternativo destaca el enfoque poscolonial, que rescata las experiencias reales de desarrollo en África, Asia y Caribe subrayando el colonialismo y el capitalismo, y cómo éste ha sido moldeado por las estructuras coloniales y neocoloniales. Como sostiene Mezzadra (2010), el esclavismo y el colonialismo fueron verdaderos laboratorios de experimentación social. El primero, un modo de producción, circulación y reparto de la riqueza fundado en la institucionalización del dominio sobre lo inapropiable; el segundo, una experiencia planetaria que contribuyó a la generalización de las representaciones, de las técnicas y de las instituciones. Frente a la concepción de la colonia como un paréntesis, la "théorie postcoloniale" resalta el papel de la arbitrariedad del episodio colonial con el poder poscolonial en sociedades nacidas de su violencia canónica (Mbembe, 2000; 2016: López Castellano, 2012). La teoría postcolonial propone una lectura alternativa de la modernidad, e investiga la violencia inherente en el pensamiento ético europeo, que trata de armonizar la fe en el hombre occidental con el desprecio por la vida, el trabajo y el mundo de los significados de las personas colonizadas. Bajo la forma de postoccidentalismo, el discurso poscolonial se introdujo en los estudios latinoamericanos para paliar, en parte, su tradicional sesgo a favor del estudio del colonialismo europeo en Asia y África (Coronil, 2000; De la Campa, 2008). Estas interpretaciones, insisten en ampliar el periodo de análisis hasta el siglo XVI, cuando se produce una "mirada universal" sobre el espacio geográfico (Castro-Gómez, 1998) e insisten en la necesidad de conformar sus diferencias históricas, epistemológicas, culturales y políticas.

Ya en el presente milenio, la discusión sobre el desarrollo en América Latina se ha trasladado al ámbito de las comunidades indígenas, argumentando que la problemática del desarrollo atañe al lugar que ocupan dichas comunidades en el sistema mundo moderno colonial, y que afecta a la historia y a la cultura (Escobar, 2012). Alberto Acosta plantea el Sumak Kawsay como una ruptura conceptual con las concepciones de desarrollo dominantes, como "una oportunidad para construir colectivamente un nuevo régimen de desarrollo", esto es, una alternativa al desarrollo, un jalón más en "el camino hacia el postdesarrollo" (Acosta, 2015). Para Aníbal Quijano (2012), el desarrollo, en su acepción de Buen Vivir, supondría articular la economía, el medio ambiente, la sociedad y la cultura. A tal fin, habría que revertir la colonialidad del poder, del conocimiento y del ser, características del sistema mundo moderno/colonial desde la conquista de América.

El decrecimiento, otra de las corrientes alternativas al desarrollo, ligada a los movimientos sociales europeos de clara línea ecologista (Unceta, 2013), aboga por transitar hacia otro sistema socioeconómico en el que la disminución del indicador económico por excelencia, Producto Interior Bruto (PIB), sea sostenible desde el punto de vista social y ambiental. Kallis et al. (2020) salen al paso de la versión conservadora que relaciona caída del PIB durante la pandemia con decrecimiento, y definen el decrecimiento, como proyecto de vida. El decrecimiento, subrayan, es la ralentización deliberada de las cosas a propósito para minimizar los perjuicios a los humanos y a la naturaleza y reducir la explotación. En este sentido, hablar de decrecimiento no significa hacerlo de crecimiento negativo del PIB en una economía en crecimiento (recesión), que si se prolonga en el tiempo lleva a una depresión, con sus negativos efectos sobre el empleo, la inseguridad económica, y el deterioro de la paz social (Muñoz, 2020). El decrecimiento exige una transformación política, económica y social fundamental, de ahí que pueda contemplarse como la oportunidad de "repolitizar" la sociedad (Büchsa & Koch, 2019).

Pese a que autores como Romano (2012) dudan de la posibilidad de la existencia política del decrecimiento democrático; autores como Magdoff (2012) defienden la imposibilidad de que exista armonía entre los humanos y entre éstos y el resto de los ecosistemas en el contexto del capitalismo. Una sociedad verdaderamente sostenible y ecológicamente sensata, argumenta, debería frenar el crecimiento económico

una vez satisfechas las necesidades básicas, fomentar la cooperación, la empatía y la reciprocidad, y cuidar y respetar el medio ambiente.

Con esta afirmación, Magdoff (2012) remite a la idea de "estado estacionario" de J. S. Mill (1848), esto es, una situación en la que la sociedad habría satisfecho sus necesidades esenciales y podría centrar su atención en otras cuestiones, al margen de la agitada vida de los fines comerciales y económicos. En esta economía de reproducción simple, el proceso económico debe entenderse, como expone Farley (2015), como una cuestión de bioeconomía, y se deben cumplir una serie de reglas para alcanzar el estado estacionario: que la extracción de recursos renovables no exceda las tasas de regeneración; que la emisión de residuos no exceda la capacidad de absorción de los mismos; que la extracción de recursos y la emisión de residuos no pongan en peligro las funciones ecosistémicas esenciales para la supervivencia humana; y que las poblaciones humanas sean estables.

La idea de estado estacionario sería retomada, casi un siglo más tarde, por Herman Daly bajo la formulación de "estado estacionario de equilibrio dinámico", es decir, una economía "con reservas constantes de personas y artefactos, mantenida en unos niveles deseados y suficientes, mediante un bajo 'ritmo' de mantenimiento..." Daly (1992: 16). Sin embargo, para Latouche (2009), el estado estacionario es una imposibilidad entrópica, y la única salida para conducir a la humanidad a una democracia ecológica es el "decrecimiento". Para Kerschner, los conceptos "decrecimiento económico" de Latouche y el de "estado estacionario de equilibrio dinámico" de Daly no son conflictivos, sino complementarios. Ambos se enfrentan al problema de redefinir los fines del proceso económico, en términos de crítica utópica y crecimiento moral, y ambos constituyen una propuesta teórica y de acción ante el paradigma neoclásico de crecimiento (Kerschner, 2008).

De otro lado, como sugería K. Polanyi (1976), habría que "reencastar" la economía en lo social y lo ecológico, recuperando el significado "substantivo" de económico, que enfatiza en la dependencia del hombre de la naturaleza y de sus semejantes, para subsistir. La economía humana, afirmaba, está incrustada en instituciones económicas y no económicas.

Precisamente, en la ruptura del proceso económico con la naturaleza se encuentra el origen de la letalidad del capitalismo global del Siglo XXI, hecho que ha facilitado la propagación de la pandemia de la COVID-19. Según Street (2020), la vocación por la expansión y acumulación cuantitativa ("crecimiento") del capitalismo contemporáneo despierta los patógenos agroindustriales "zoonéticos" y los difunde rápidamente por todo el planeta. La naturaleza se está vengando de décadas de maltrato por parte del "violento y desregulado extractivismo neoliberal" (Harvey, 2020), y de años de "consumo insensato", como hubiera dicho Marx. Atención, grita Ramonet (2020), "Próxima parada: colapso".

El control capitalista sobre la reproducción de la "naturaleza", la manufactura, la deforestación y el modelo industrial agroalimentario han transformado la relación entre lo humano y lo no humano y han favorecido la aparición de todo tipo de virus (Quammen, 2012; Lazzarato, 2020). Como subraya Wallace (2016), el planeta Tierra se ha convertido "en la Granja del Planeta, tanto por la biomasa como por la porción de tierra utilizada. La explotación de los bosques y la cría de monocultivos genéticos de animales domésticos liberan nuevos patógenos, antes controlados por los ecosistemas de los bosques, y eliminan las barreras inmunológicas capaces de frenar la transmisión.

En definitiva, como se pregunta Sandel (2020), tras la COVID-19, ¿vamos a volver al sistema que ha dividido a la sociedad desde hace 40 años, o nos vamos a dotar de un discurso que permita una renovación cívica y moral?. La "racionalidad" nos debe mostrar que no deberíamos regresar a la "normalidad" del capitalismo ecocida, desigualitario y patógeno, que provocó la crisis actual y anuncia una catástrofe peor en el futuro inmediato (Lawrence, 2020).

En este contexto de crisis ecológicas y sociales aparece con fuerza el tema de las transiciones, el debate sobre la necesidad de transformar cuantitativa y cualitativamente el metabolismo entre sociedad y naturaleza (Mezzadra, 2008). Para Arturo Escobar (2020), por "transiciones civilizatorias" se entiende un complejo movimiento de ir de la "modernidad capitalista patriarcal" a la coexistencia pacífica de una multiplicidad de modelos, es decir, a un verdadero pluriverso de mundos socio-naturales.

En los discursos de la transición hay un elemento común, la humanidad está en un punto de bifurcación y entrando en una fase planetaria de la civilización. El nuevo paradigma de "democracia de la tierra" reformula la idea de progreso en términos no-materiales, disocia el bienestar y el consumo, y apuesta por cultivar nuevos valores, como la solidaridad, la ética o la comunidad (Muiño, 2018). Como afirma de forma contundente Shiva, cambiar nuestra forma de vida exige "reinventar la sociedad, la tecnología y la economía" (Shiva, 2008: 1). Para ello, la tarea inmediata consiste en llevar a cabo una triple transición, energética, agroecológica e industrial; y una serie de transformaciones estructurales en el ámbito de las Finanzas y la fiscalidad; el transporte; y las políticas de igualdad (Sempere, 2020).

Desde la "ecología de la transformación" se propone crear comunidades sostenibles, mediante una estrategia basada en la justicia ecológica, la diversidad biológica y cultural, el biorregionalismo, el arraigo al lugar, la autonomía y la transparencia, la democracia participativa y la auto-organización cooperativa (Boff y Hathaway, 2009).

El dilema es caminar hacia la distopía, al desastre social y civilizatorio, o a la eutopía, al buen lugar, como sugerían Patrick Geddes y Lewis Mumford a principios del agitado siglo XX.

REFLEXIONES FINALES

El objetivo de este artículo era doble: conceptualizar los desarrollos alternativos como propuestas distintas dentro de un paradigma modernizador; y plantear las "alternativas al desarrollo", singularmente, la estrategia del decrecimiento como una propuesta sólida, coherente e integradora. Con el apoyo de textos críticos ligados a la literatura postcolonial se deconstruye el discurso oficial del desarrollo articulado por el Consenso de Washington y el Consenso Neoinstitucional para justificar los ajustes estructurales llevados a cabo en el último cuarto del siglo XX en América Latina y las primeras décadas del XXI en África. Estos estudios plantean una lectura alternativa de la modernidad, reconstruyendo la prosa colonial y su potencia fabuladora; y realizan una crítica biopolítica del humanismo y el universalismo europeos. En el caso de América Latina, la idea fuerza que subyace en la mayoría de los análisis es que la lógica colonial, que fue de la mano de la expansión y el desarrollo capitalista industrial europeo, sigue vigente, pese a la independencia formal.

Otra línea crítica con la literatura convencional del desarrollo proviene del análisis pormenorizado de la experiencia histórica de los países industrializados en su doble vertiente de "buen gobierno" y "buenas políticas". El panorama que se describe difiere radicalmente de las reinterpretaciones del pasado con miradas actuales. La conclusión es doble: la historia contradice las proposiciones del discurso dominante; las recomendaciones en materia económica e institucional a los países en desarrollo son un intento de retirarles la escalera para impedirles acceder al progreso.

En definitiva, en este trabajo se plantea que las "nuevas" agendas del desarrollo de Naciones Unidas (Objetivos del Desarrollo del Milenio y actualmente los Objetivos del Desarrollo Sostenibles) y las estrategias centradas en alivio a la pobreza, como el experimentalismo del desarrollo, sólo añaden innovaciones instrumentales y/o conceptuales sin abordar las verdaderas problemática de los Estudios del Desarrollo (García-Quero y López Castellano, 2022). También presentan grandes contradicciones y desvían la atención de las principales causas de la pobreza, la desigualdad y la destrucción de la naturaleza (Hickel, 2019).

Frente a estas propuestas de cambio instrumental y/o conceptual, se asumen otros enfoques agrupados en torno "alternativas al desarrollo", que plantean cambios estructurales. Estas corrientes tildan de "creencia occidental" la idea de progreso de la civilización industrial capitalista y critican un modelo de crecimiento asociado a esta idea, que deteriora las bases naturales y sociales sobre las que se asienta, y conduce al abismo.

La pandemia respalda estas posturas, poniendo de manifiesto que no estamos en presencia de una crisis periódica (normal); o una crisis de regulación (del fordismo al neoliberalismo), sino ante una crisis sistémica y una crisis del paradigma dominante en economía. La pandemia no permite una buena gestión de la crisis, porque la destrucción social y ambiental provocada por el modo de producción capitalista encamina al desastre social y civilizatorio. De ahí, que un agenda del desarrollo realmente renovada exija incorporar las críticas de las "alternativas al desarrollo" desde una visión estructural que se centre en hacer visibles las explotaciones inherentes al sistema en términos de género, etnia y naturaleza. Para esfuerzo por o las epistemologías del sur (América Latina, África, Asia). No podemos olvidar que la resolución de los problemas acuciantes de la sociedad contemporánea es, en última instancia, una cuestión de debate

REFERENCIAS

- Amin, Samir. (1988). *La desconexión. Hacia un sistema mundial policéntrico*. Madrid: IEPALA.
- Acemoglu, Daron, & Robinson, Joan A. (2012). *Why Nations fail*. New York: Crown Publishers.
- Acosta, Alberto. (2015). El Buen Vivir como alternativa al desarrollo. Algunas reflexiones económicas y no tan económicas. *Política y Sociedad*, 52, 2: 299-330.
- Akolgo, Isaac. A. (2017). Afro-euphoria: Is Ghana's economy an exception to the growth paradox? *Review of African Political Economy*, 44 (54): 1-12.
- Banerjee, Abhijit V., & Esther Duflo. (2009). The experimental approach to development economics. *Annu. Rev. Econ.* 1: 151-178.
- Bates, Robert H., Block, Steven A., Fayad, Ghada, & Hoeffler, Anke. (2013). The new institutionalism and Africa. *Journal of African Economies*, 22 (4): 499-522.
- Boff, Leonardo, & Hathaway, Mark. (2009). *El Tao de la liberación. Una ecología de la transformación*. Trotta,
- Borón, Atilio (2020). *La pandemia y el fin de la era neoliberal*, CLACSO, abril,
- Büchsa, Milena, & Koch, Max. (2019). Challenges for the degrowth transition: The debate about wellbeing. *Futures*, 105: 55-165.
- Burki, Shahid J., & Perry, Guillermo. (1998). *Más allá del Consenso de Washington: la hora de la reforma institucional*, Estudios del Banco Mundial sobre América Latina y El Caribe, Washington, D.C: Banco Mundial,
- Bustelo, Pablo. (1999). *Teorías contemporáneas del desarrollo económico*. Madrid: Síntesis.
- Castro-Gómez, Santiago. (1998). "Geografías poscoloniales y translocalizaciones narrativas de lo 'latinoamericano'". En Follari, R., y R. Lanz, (comp.), *Enfoques sobre posmodernidad en América Latina*, pp. 155-182. Caracas: Ed. Sentido.
- Chang, Ha-Joon. (2004). *Retirar la escalera: la estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*. Madrid: Los Libros de la Catarata.
- Chang, Ha-Joon, & Evan, Peter. (2005). 'The Role of Institutions in Economic Change'. En S. De Paula, and G. Dymski (eds.), *Reimagining Growth. Towards A renewal of Development Theory*, pp. 99-129. London: Zed.

Colom-Jaén, Aatur, & Mateos, Óscar. (2022). Assessing China's engagement in Africa's regional integration agenda. *Politics and Governance*, 10(2), 61-70.

Coronil, Fernando. (2000). "Naturaleza del poscolonialismo: del eurocentrismo al globocentrismo". En Lander, Edgardo *La colonialidad del saber: eurocentrismo y ciencias sociales. Perspectivas latinoamericanas*, pp. 53-67. Buenos Aires: CLACSO.

Daly, Herman. E. (1992). Crecimiento sostenible: un teorema de la imposibilidad. *Documentación social*, 89: 33-40.

De la Campa, Román. (2008). Literatura, neoliberalismo, poscolonias: acotaciones y precisiones. *A Contra Corriente*, 6(1): 93-111.

de Souza Leão, Luciana, & Eyal, Gil. (2020). Searching under the streetlight: A historical perspective on the rise of randomistas. *World Development*, 127, 104781.

Duflo, Esther. (2017). Economista y fontanero, X Workshop in International Economics, 17 al 20 de septiembre en Boston.

Escobar, Arturo. (2012). Más allá del desarrollo: postdesarrollo y transiciones hacia el pluriverso. *Revista de Antropología Social*, 21, 23-62

Escobar, Arturo. (2010). Latin America at the crossroads: alternative modernizations, postliberalism, or post-development? *Cult. Stud.* 24 (1), 1-65.

Escobar, Arturo. (2020). *Pluriversal Politics: The Real And The Possible*. Duke University Press Books.

Evans, Peter. (2004). Development as Institutional Change: the Pitfalls of Monocropping and Potentials of Deliberation. *Studies in comparative international development*, 38(4), 30-52.

Farley, Joshua. (2016). "Economía de estado estacionario". En Giacomo D'Alisa, Federico Demaria y Giorgos Kallis, Degrowth. Decrecimiento. Vocabulario para una nueva era. Barcelona: Icaria.

Fine, Ben, & Kwame Sundaram, Jomo. (edit.) (2006). *The New Development Economics: After the Washington Consensus*. London-New York: Zed Books.

García-Quero, Fernando, & Ahumada, Jose Miguel. (2017). "Economía del desarrollo". En Agenjo Calderón, Astrid; et al. (coords.). *Hacia una economía más justa: Manual de corrientes económicas heterodoxas*. pp. 241-297. Madrid: Economistas sin Fronteras.

García Quero, Fernando, & López Castellano, Fernando. (2022). An Essential Journey Back to the Seeds of Prosperity in a Time of Pandemics: Notes for a Renewed Agenda in Development Studies. *Real-World Economics Review*, 99:57-63

Gudynas, Eduardo. (2011). Más allá del nuevo extractivismo: transiciones sostenibles y alternativas al desarrollo. El desarrollo en cuestión. *Reflexiones desde América Latina*, 379- 410

Guillén, Alejandro, & Phélan, Mauricio. (comp.) (2012). *Construyendo el Buen Vivir*. Cuenca (Ecuador): PYDLOS.

Harvold Kvangraven, Ingrid. (2020). Impoverished economics? A critical assessment of the new gold standard. *World Development*, 127, 104813.

Harvey, David. (2020). "Políticas anticapitalistas en tiempos de COVID-19", CTXT, 25/03/2020.

Hickel, Jason. (2019). The contradiction of the sustainable development goals: Growth versus ecology on a finite planet. *Sustainable Development*, 27(5), 873-884.

- Hirschman, Albert. O. (1981) "The Rise and Decline of Development Economics". En Hirschman, A.O., *Essays in Trespassing: Economics to Politics and Beyond*, pp. 1-24. Nueva York: Cambridge University Press.
- Hoff, Karla, & Stiglitz, Joseph. (2002) "La théorie économique actuelle et le développement". En Gerald Meier & Joseph Stiglitz, *Aux frontières de l'économie du développement. Le future en perspective*, pp. 321-377. Paris, Banco Mundial/Eska, 2002,
- Iglesias, Enrique V. (Ed.) (2004). "Democracia y desarrollo: la política importa". En *PNUD, La democracia en América Latina. Hacia una democracia de ciudadanas y ciudadanos*, pp. 439-448. Washington, DC: Naciones Unidas.
- Jerven, Morten. (2013). *Poor numbers*. Cornell University Press.
- Kallis, Giorgos, Paulson, Susan, D'Alisa, Giacomo, & Demaria, Federico. (2020). The case for degrowth in a time of pandemic. *Opendemocracy*, 14 May 2020
- Kerschner, Christian. (2008). Economía en estado estacionario vs. decrecimiento económico: ¿opuestos o complementarios? *Ecología Política*, 35(2): 13-16
- Latouche, Sergei. (2009). *Pequeño tratado del decrecimiento sereno*. Barcelona: Icaria.
- Latouche, Sergei. (2007) *La otra África. Autogestión y apaño frente al mercado global*. Barcelona: Ooze-bap.
- Lawrence, Patrick (2020). Our Post-Pandemic future. *Consortium News*, April 13, 2020
- Lazzarato, Maurizio. (2020). ¡Es el capitalismo, estúpido! El fin de la pandemia será el comienzo de duros enfrentamientos de clases. *El Salto*, 11 abril 2020
- López Castellano, Fernando, & García Quero, Fernando. (2012). Institutional Approaches to Economic Development: The Current Status of the Debate. *Journal of Economic Issues*, 46(4): 921-940
- López Castellano, Fernando. (2012). Le développement en perspective historique: le regard néoinstitutionnaliste, la pensée postcoloniale et les "mauvais samaritains". *Economie appliquée*. 64(4): 5-41.
- López Castellano, Fernando. (2017). De la violencia colonial a las nuevas violencias: el pensamiento de la circulación y la travesía de Achille Mbembe. *Iberian Journal of the History of Economic Thought*. 4(1): 75-78
- Lopez-Castellano, Fernando, Manzanera-Ruiz, Roser, & Lizárraga, Carmen. (eds), (2022). *Neoliberalism and Unequal Development. Alternatives and Transitions in Europe, Latin America and Sub-Saharan Africa*. London: Routledge.
- Lopez-Castellano, Fernando, Manzanera-Ruiz, Roser, & Lizárraga, Carmen. (2019). Deinstitutionalization of the State and Violence in Sub-Saharan Africa: A Contribution to the Critique of the Neoinstitutionalist Analysis of Development. *Review of Radical Political Economics* 51(3): 418 -437
- Magdoff, Fred. (2012). Armonía y civilización ecológica. Más allá de la alienación capitalista de la Naturaleza. *Monthly Review*, Junio 2012,
- Mbembe, Achille. (2016). *Crítica de la Razón Negra. Ensayo sobre el racismo contemporáneo*. Barcelona: NED ediciones.
- Mbembe, Achille. (2000). *De la post-colonie: essai sur l'imagination politique dans l'Afrique contemporaine*. Paris: Karthala.

- Meyns, Peter, & Musamba Charity. (2010). "Introduction: Recent debates on the developmental state in Africa". En Peter Meyns and Charity Musamba (eds.) *The Developmental State in Africa: Problems and Prospects*, 7–10. Institute for Development and Peace, University of Duisburg-Essen (INEF-Report, 101/2010)
- Mezzadra, Sandro. (2010). "Living in Transition: Toward a Heterolingual Theory of the Multitude". En Calichman, R & Namjun Kim J. *The Politics of Culture: Around the Work of Naoki Sakai*, 121-137.
- Mezzadra, Sandro. (comp.) (2008). *Estudios poscoloniales. Ensayos fundamentales*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- Mies, Maria., & Shiva, Vandana. (1998). *La praxis del ecofeminismo: biotecnología, consumo y reproducción*. Barcelona: Icaria Editorial.
- Mkandawire, Thandika. (2014). The spread of economic doctrines and policymaking in postcolonial Africa. *African Studies Review*, 57 (1): 171–98.
- Mkandawire, Thandika. (2015). Neopatrimonialism and the political economy of economic performance in Africa: Critical reflections. *World Politics*, 67 (3): 563–612.
- Muiño, Emilio S. (2018). La verdadera transición que viene. En Riechmann, Jorge, Matarán, Alberto, & Carpintero, Óscar. (coord.) *Para evitar la barbarie: Trayectorias de transición ecosocial y de colapso*, pp. 313-316. Granada: Universidad de Granada.
- Naredo, Jose Luis. (2006). *Raíces económicas del deterioro social y ecológico: más allá de los dogmas*. Madrid: Siglo XXI de España.
- Nega, Berhanu, & Schneider, Geoffrey. (2016). Africa rising? Short-term growth vs. deep institutional concerns. *Forum for Social Economics*, 45 (4): 283–308.
- North, Douglas C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Obeng-Odoom, Franklin. (2017). The myth of economic growth in Africa. *Review of African Political Economy*, 44 (153): 466–75.
- Ocampo, Jose Antonio. (2004), "Economía y democracia", PNUD, *Democracia y desarrollo: la política importa*. La democracia en América Latina. Pp. 357-413, Washington, DC: Naciones Unidas.
- Olamosu, Biodun, & Wynne, Andy. (2015). Africa rising? The economic history of sub-Saharan Africa. *International Socialism* 146.
- Orozco, Amaia. (2014). *Subversión feminista de la economía: aportes para un debate sobre el conflicto capital-vida*. Madrid: Traficantes de sueños.
- Przeworski, Adam. (2004). The Last Instance: Are Institutions the Primary Cause of Growth? *European Journal of Sociology*, 45(2): 165-188.
- Polanyi, Karl. (1976). "El sistema económico como proceso institucionalizado". En M. Godelier (comp.), *Antropología y economía*, pp. 155-178. Barcelona: Anagrama.
- Quammen, David. (2012). *Spillover: Animal Infections and the Next Human Pandemic*. W. W. Norton & Company.
- Quijano, Anibal. (2012). "Bien vivir": entre el "desarrollo" y la des/colonialidad del poder. *VIENTO SUR*, 122: 46-56

Ramonet, Ignacio. (2020). La pandemia y el sistema-mundo. *Le monde Diplomatique*, Sábado 25 de abril de 2020

Reinert, Erik. (2007). *How Rich Countries Got Rich and Why Poor Countries Stay Poor*. London: Constable & Robinson.

Reinert, Erik, Ghosh, Jayati., & Kattel, Rainer. (Eds.). (2016a). *Handbook of alternative theories of economic development*. UK: Edward Elgar Publishing.

Reinert, Erik, Endresen, Sylvi, Iaoos, Ioan., & Saltelli Andrea. (2016b), Epilogue: The Future of Economic Development between Utopias and Dystopias. En Reinert et al. (2016) *Handbook of alternative theories of economic development*, pp. 738-786. Edward Elgar Publishing.

Riechmann, Jorge, & Carpintero. Óscar. (2014). "¿Cómo pensar las transiciones poscapitalistas?" En Riechmann, J., Carpintero, O., & Matarán, A. (coords.), *Los inciertos pasos desde aquí hasta allá: alternativas socioecológicas y transiciones poscapitalistas*, pp. 30-124. Granada: Editorial Universidad de Granada.

Rist, Gilbert. (2002). *El desarrollo: historia de una creencia occidental*. Madrid: Los libros de la Catarata.

Rodrik, Dani. (2020). Making the Best of a Post-Pandemic World. *Project Syndicate*, May 12.

Rodrik, Dani. (2006). Goodbye Washington Consensus. Hello Washington Confusion. *Journal of Economic Literature*, 44 (4): 973-987

Romano, Onofrio. (2012). How to rebuild democracy, re-thinking degrowth. *Futures*, 44: 582-589

Sandel, Michael J. (2020). ¿Estamos todos juntos en esto?, *ELPAÍS*, 02 mayo 2020

Sempere, Joaquim. (2020). Por un proyecto de salvación pública ante el desastre climático y ecológico. *Mientras Tanto*, 26/2/2020.

Shiva, Vandana. (2008). *Los monocultivos de la mente*. México D. F: Editorial Fineo.

Street, Paul. (2020). *Coronavirus, Capitalism and "Exceptional" America*. CounterPunch, April 29.

Stiglitz, Joseph. (1998). Más instrumentos y metas más amplias para el desarrollo. Hacia el consenso post-washington. *Desarrollo Económico*, 38(151): 691-722.

Taibo Arias, Carlos. (2017). Por qué el decrecimiento es una buena alternativa. *Revista Economía Mundial*, 35, 197-216.

Toye, John. (1993). *Dilemmas of Development: Reflections on the Counter-Revolution in Developments economics*. Oxford: Blackwell.

Unceta, Koldo. (2013). Buen vivir ¿paradigmas convergentes? Debates sobre el postdesarrollo en Europa y América Latina. *Revista de Economía Mundial*, 35: 197-216

Wallace, Rob. (2016). *Big Farms Make Big Flu*. N. York: Monthly Review Press.

Williamson, John. (1990). *Latin American adjustment: How much has happened*. Washington, Institute for International Economics

World Bank (1992). *Development and the environment*. World development report. New York: Oxford University Press.

van der Meulen Rodgers, Yana et al. (2020). Experimental approaches in development and poverty alleviation. *World Development*, 127, 104807.

Zurbrigen, Cristina. (2007). La "falacia tecnocrática" y la reforma del Estado: a diez años del Informe del Banco Mundial. *Nueva Sociedad*, 210: 156-172

SOBRE LOS AUTORES

Fernando López Castellano

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Granada (1992). Profesor Titular de esta misma Universidad, en la actualidad imparte la asignatura "Historia del Pensamiento Económico" y en el máster de "Cooperación al desarrollo, Gestión Pública y de las ONGD". Sus principales líneas de investigación se centran en la Historia del Pensamiento Económico, la Economía Política, las Instituciones y la Economía del Desarrollo. Ha participado en varios proyectos de cooperación al Desarrollo en Perú, Ecuador y otros países. Es miembro del Instituto de Desarrollo Regional de la Universidad de Granada, Investigador del Grupo de Investigación SEJ 476 "Historia Económica, Instituciones y Desarrollo", e investigador visitante en el Laboratorio PHARE de la Sorbona I Pantheon.

Fernando García-Quero

Licenciado en Economía y Máster en Estudios del Desarrollo en la Universidad de Granada, donde se doctoró en 2012 con la tesis "Desarrollo y economía política institucional: Una reinterpretación del comportamiento, las políticas públicas y el cambio institucional". Sus investigaciones se han centrado principalmente en la Economía Política del Desarrollo, los indicadores de bienestar y, más actualmente, en lo que algunos autores han denominado "alternativas al desarrollo". Es miembro del grupo de investigación Critizens: "Historia Económica, Instituciones y Desarrollo" (SEJ476). Actualmente es Profesor Titular en la Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas (Campus de Melilla, Universidad de Granada) e investigador visitante en el Instituto de Ciencias Sociales de la Universidad de Lisboa.

INTERVENCIONES

DEBATES

TRABAJAR LA COMPETENCIA ÉTICA A PARTIR DE LOS ODS. UNA APROXIMACIÓN "CRÍTICA" DESDE LA POLÍTICA ECONOMICA

Albert Puig-Gómez

Estudios de Economía y Empresa (Universitat Oberta de Catalunya)

ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0001-7764-9607>

apuiggo@uoc.edu



Resumen

La introducción de la competencia ética en las titulaciones del ámbito de la Economía se ha convertido en un reto para el profesorado de sus asignaturas. Dotarla de contenido no es trivial. Con frecuencia se han usado los ODS aprobados en 2015 por parte de la ONU como elemento vertebrador de esa competencia, aunque con un enfoque cuestionable puesto que, a menudo, se presentan y trabajan como si fuesen la "ética" universalmente correcta. En el trabajo analizamos los ODS a partir del marco analítico que nos proporciona la disciplina de la Política Económica. En ese análisis identificamos una serie de ausencias, limitaciones, contradicciones,... que nos permiten afirmar que los ODS sólo pueden ser usados como recurso para la reflexión y el debate sobre cuestiones éticas pero sin convertirlos en dogmas de fe.

Palabras clave: *docencia, titulaciones de Economía, competencia ética, ODS, Política Económica, competencia crítica.*

Abstract

The introduction of the ethical competence in economics degrees has become a challenge for the teaching staff. Specifying its content is not trivial. The SDGs set in 2015 by the UN are thought as the backbone of this very competence, albeit with a debatable approach: often such competence is taught as if they were a sole universally and right "ethics". In this paper we analyse the SDGs using the analytical framework provided by the discipline of Economic Policy. In such analysis we identify a series of lacks, limitations, contradictions,... that lead us to posit that the SDGs should be used as a resource for the thinking of and the debate on ethical issues, without turning them into dogmas of faith.

Keywords: *teaching, economics degrees, ethical skill, SDGs, economic policy, critical competency.*

INTRODUCCIÓN

El concepto de Educación Basada en Competencias se expandió por todo el mundo a partir de la década de los noventa del siglo pasado. La UNESCO lo define como "el desarrollo de las capacidades complejas que permiten a los estudiantes pensar y actuar en diversos ámbitos" (UNESCO, 2016). La idea es pues organizar la enseñanza tomando como punto de partida habilidades, actitudes y valores.

En Europa, la creación del Espacio Europeo de Enseñanza Superior, conocido como Plan Bolonia, firmado en 1999 por los ministros de educación de diversos países de Europa (tanto de la Unión Europea como de otros países como Rusia o Turquía), supuso el impulso definitivo de la introducción de las competencias en la enseñanza universitaria. A partir de ese momento se introdujeron en los planes de estudio de las titulaciones de grado y máster diferentes categorías de competencias (generales, básicas, transversales y específicas).

Una de las competencias transversales habitualmente presentes en los planes de estudio de las titulaciones de Economía, es la que aquí denominaremos, genéricamente, "competencia ética", aunque su formulación concreta puede diferir en cada caso concreto.

Dotar de contenido el trabajo de una competencia que incluye la palabra "ética" no es una cuestión fácil ni trivial. De acuerdo a sus distintas definiciones, la ética determina lo que está bien y lo que está mal, lo que es correcto y lo que no lo es,... y, por lo tanto, en qué medida nuestras opciones (acciones, comportamientos,...) son correctas o incorrectas.¹

La Universitat Oberta de Catalunya organiza un curso dirigido a su profesorado, con el objetivo de facilitar el aterrizaje de esta competencia en las diversas asignaturas en las que lleven a cabo su docencia y que la incluyan en sus planes docentes. El curso, de un total de 25 horas, establece como objetivos, los siguientes:

1. Capacitar al profesorado para incorporar la competencia *Compromiso ético y global* en el diseño o el rediseño de asignaturas de manera autónoma y teniendo en cuenta los Objetivos de Desarrollo Sostenible.
2. Capacitar al profesorado para incorporar la perspectiva de género de manera transversal mediante la competencia *Compromiso ético y global*.
3. Proporcionar herramientas y estrategias para facilitar un sistema general de implantación de las competencias transversales.

Y, como contenidos específicos:

1. 1. Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)
2. Diseño y docencia con perspectiva de género
3. Como hacer llegar las competencias de la memoria del programa al aula

Como profesor responsable de las asignaturas de Política Económica Coyuntural y de Políticas Económicas Estructurales, obligatorias en el Grado de Economía de la UOC y que incluyen ambas esta competencia transversal (formulada como capacidad de *Adoptar actitudes y comportamientos de acuerdo*

¹ Definiciones de ética: (1) RAE: conjunto de normas morales que rigen la conducta de la persona en cualquier ámbito de la vida; (2) Wikipedia: La ética, o filosofía moral, es la rama de la filosofía que estudia la conducta humana, lo correcto y lo incorrecto, lo bueno y lo malo, la moral, el buen vivir, la virtud, la felicidad y el deber; (3) Oxford Languages: (a) Disciplina filosófica que estudia el bien y el mal y sus relaciones con la moral y el comportamiento humano; (b) Conjunto de costumbres y normas que dirigen o valoran el comportamiento humano en una comunidad.

con una práctica profesional ética y responsable), realicé este curso durante el curso 2019 - 2020 y constaté que se consideraba a los ODS, el elemento vertebrador del trabajo relativo a la "competencia ética".

La importancia que los ODS han adquirido en la enseñanza universitaria responde a lo que la misma Agenda 2030 señala, que las universidades, por un lado, han de incorporar los ODS en su actividad sustantiva, esto es en su docencia y en su investigación, y deben contribuir al cumplimiento de la Agenda, demostrando así su capacidad de transformación en el sentido que requieren los ODS.

Diversos organismos, tanto públicos como privados, han intervenido en este proceso de incorporación de los ODS en las actividades universitarias. Por poner sólo algunos ejemplos, la UNESCO publicó, en 2017, el documento titulado *Educación para los Objetivos de Desarrollo Sostenible*, una guía que sugiere temas y actividades de aprendizaje para cada ODS y cuyo objetivo es apoyar la labor de desarrolladores de planes de estudio y educadores en el diseño de estrategias, planes de estudio y cursos para promover el aprendizaje de y para los ODS. Por su parte, la CRUE (Conferencia de Rectores de las Universidades Españolas), junto a la Fundación Carolina, han elaborado un documento para estudiar de qué manera la oferta de estudios de posgrado en España se relaciona con los ODS y valorar como las acciones de la universidad contribuyen a acercar a la sociedad española a los objetivos de la Agenda 2030. También la Red Española para el Desarrollo Sostenible ha publicado diversos trabajos en el mismo sentido, destacando el de 2017 (*Cómo empezar con los ODS en las universidades*) y el de 2020 (*Cómo evaluar los ODS en las universidades*).

La combinación entre la introducción de los ODS en la enseñanza universitaria, siguiendo las consignas de las autoridades universitarias, y el de utilizar a los ODS como elemento vertebrador del trabajo de la competencia ética, y la docencia que imparto, me sugirió que sería interesante aproximarme a ellos usando el marco analítico de la Política Económica, dado la fuerte relación que existe entre este ámbito de la Ciencia Económica y la ética. En este trabajo presento el resultado de este ejercicio.

LA ÉTICA EN LA POLÍTICA ECONÓMICA Y LOS ODS

La relación entre ética y economía ha sido estudiada por numerosos y renombrados autores. La cuestión surge ligada a la secular discusión sobre la existencia de la ciencia positiva, contrapuesta a la normativa. En este sentido, Berzosa (2013) señala que para los economistas ortodoxos, la economía es una ciencia en la que la ética, un concepto filosófico, no tiene cabida. Para ellos, las respuestas a las preguntas o problemas éticos constituyen juicios de valor, o peor aún, posicionamientos "ideológicos", y no forman parte de los fines de la ciencia económica. El ejemplo más claro de este posicionamiento sería muy posiblemente el de Milton Friedman², que limita el campo la economía a la descripción y análisis de lo que es, y excluye toda inclusión de aspectos normativos relativos a lo que debe ser.

Frente a este planteamiento, Amartya Sen (1987), por ejemplo, considera que la influencia de juicios de valor en la economía es inevitable. Sen señala que la ética y la economía se enfrentan a preguntas similares y fundamentales tales como, ¿cómo hay que vivir? o ¿cuáles son los medios para fomentar lo bueno para el ser humano?³.

Si hay un ámbito dentro de la ciencia económica en la que se observa nítidamente la relación entre ética y economía es en el de la Política Económica, puesto que incorpora, en su diseño e implementación, inevitablemente, ambos enfoques, el positivo y el normativo. El positivo describe las decisiones que toma y las actividades que realiza el sector público, analiza las consecuencias de las medidas gubernamentales concretas (realizadas o por realizar) y se centra en los medios (instrumentos). Por su parte, el enfoque

² *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press. La publicación original es del año 1953:

³ Aunque el tema lo ha tratado este autor en múltiples publicaciones, destaca su célebre obra de 1987 *Sobre ética y economía*, cuya primera edición en español apareció en 1989, publicada por Alianza Editorial.

normativo se centra en los objetivos, establece el orden prioritario y argumenta y justifica la conveniencia de las diferentes políticas para cumplir con esos objetivos. Es decir, valora cómo deben ser las cosas y, por lo tanto, necesita emitir juicios de valor.

Los dos enfoques son complementarios ya que para saber qué actividades debe realizar el Estado (enfoque normativo) es necesario conocer qué ocurriría en cada una de las posibles medidas a adoptar (enfoque positivo). En otras palabras, los conocimientos técnicos y científicos de la economía son una condición necesaria para alcanzar unos objetivos, pero no son suficientes. El diseño e implementación de la Política Económica, al influir sobre las actuaciones y comportamientos de los diversos actores económicos, lleva aparejada inexorablemente la necesidad de realizar consideraciones éticas. Por ejemplo, dado que los diferentes objetivos de política económica pueden entrar fácilmente en conflicto, se requiere resolver cuestiones morales en los que la Política Económica deberá aportar la justificación argumentada acerca de cuál debe ser la priorización de unos u otros objetivos o sobre la conveniencia de unas medidas u otras.

En septiembre de 2015, la Asamblea General de las Naciones Unidas aprobó el documento "*Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible*", el cual definía 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) que deben ser alcanzados en 2030 (Agenda 2030), desagregados en 169 metas y cuyo grado de avance se mide a través del seguimiento de 244 indicadores.

Aunque no se trata estrictamente de un programa de política económica, muchos de los ODS son claramente económicos, y todos ellos, de alguna manera u otra, están relacionados con la economía. Los ODS se presentan a menudo como un consenso "ético" mundial acerca de unos objetivos que se deben perseguir hasta 2030. Es decir, los ODS son un intento de movilizar, desde la ética, la acción colectiva en torno a unos objetivos comunes. Y ciertamente, desde su aprobación, los ODS han arraigado notablemente en la agenda de gobiernos, empresas y de la sociedad en su conjunto, también en las universidades.

Analizar los ODS, a partir del marco analítico que nos proporciona la política económica, resulta un ejercicio interesante tanto desde el punto de vista de las posibilidades de alcanzarlos apelando a la ética como de trabajarlos en las asignaturas de esta disciplina académica a través de la llamada "competencia ética".

LOS ODS DESDE EL MARCO ANALÍTICO DE LA POLÍTICA ECONÓMICA

Hacer Política Económica implica realizar diagnósticos, definir objetivos, identificar posibles conflictos entre ellos, proponer y justificar su priorización, diseñar las medidas para la consecución de los objetivos, analizar y evaluar los efectos de esas medidas, anticipar escenarios de futuro, hacer previsiones y pronósticos,...

De acuerdo con este planteamiento, del análisis de los ODS usando el marco que nos proporciona la disciplina de la Política Económica, se pueden extraer las siguientes consideraciones:

1. Los ODS carecen de diagnóstico. Se proponen 17 objetivos y 169 metas pero no se justifica porque estos y no otros ni se explicitan las distintas realidades sobre las que se pretende actuar.

No se realiza ningún análisis para comprender cuáles son las causas que hay detrás de fenómenos como la pobreza, el hambre, las enfermedades, las desigualdades, la degradación del medioambiente o el cambio climático.

Pero sin diagnóstico sobre las causas de las necesidades detectadas quizás se puedan paliar algunos de los síntomas aunque se corre el riesgo de contribuir a que las actuales dinámicas de empobrecimiento, inequidad e insostenibilidad continúen y el mundo sea cada vez más un lugar excluyente para un mayor número de personas.

Una explicación amable a la renuncia a realizar un diagnóstico de los problemas que se pretenden solucionar podría ser la visión que las buenas intenciones no necesitan justificación o incluso que la voluntad

de consenso hubiese exigido no entrar en los temas más espinosos, convirtiendo al consenso de hecho en un falso consenso. Pero apuntamos más a la voluntad de no señalar a las políticas neoliberales del último medio siglo, y menos aún al sistema capitalista en su conjunto, como principales responsables del marco actual de insostenibilidad e inequidad. Un ejemplo de ello sería mantener como objetivo de desarrollo sostenible mitos tan "incuestionables" de nuestras sociedades como el crecimiento económico.

2. Los objetivos no se cuantifican ni se justifican. Por ejemplo, en el caso del ODS8, por crecimiento sostenible, se fija el crecimiento deseado en el 7% en el caso de los países "menos adelantados" (así los nombra el documento de los ODS) pero no se argumenta el porqué de esa cifras ni se precisa qué países se consideran "menos adelantados". Por su parte, para los países "más adelantados" (por seguir con la misma terminología) ni siquiera se cuantifica, sólo se dice que deberá ser "de conformidad con las circunstancias nacionales".

Tampoco se concreta el objetivo de reducción de las desigualdades, sólo se indica que, en el escenario de aumento de las desigualdades, especialmente des de la crisis económica de 2008, éstas se consideran ahora "excesivas", lo cual no deja de ser una valoración "moral", en la que podemos estar –y estamos- de acuerdo.

Quizás no era posible establecer un nivel "óptimo" de desigualdades usando como referencia alguno de sus indicadores convencionales, como el Coeficiente de Gini, pero sí se hubiese podido cuantificar un horizonte de reducción. En cambio, sólo se precisan los objetivos para algunas variables intermedias, como por ejemplo lograr y mantener el crecimiento de los ingresos del 40% más pobre de la población a una tasa superior a la media nacional.

Ni siquiera se utilizan indicadores para medir la capacidad redistributiva de las políticas fiscales, como el Índice de Palma⁴. Esta misma situación, que afecta a varias metas, ha conducido a algunos autores a hablar de "metas huérfanas" (Adams 2015).

Finalmente, cuando se cuantifican los objetivos, en ocasiones se incurre en contradicciones. Por ejemplo, Gómez (2017) señala que en el Objetivo 1 se habla de "erradicar la pobreza en todas sus formas en el mundo", mientras que su Meta 1.2 recoge "...reducir a menos de la mitad la proporción de hombres, mujeres y niños de todas las edades que viven en pobreza...", de manera que, ¿cuál es el objetivo de aquí a 2030, erradicar la pobreza en todas sus formas o reducirla al menos a la mitad?

3. La formulación de los objetivos es muy imprecisa. Algunos de ellos incluyen un verbo, lo cual ayuda a identificar qué es lo que se persigue, aunque en muchos casos, los que se usan son de difícil concreción. Sería el caso, por ejemplo, del uso frecuente de verbos como fomentar, apoyar, adecuar, reconocer, valorar, proteger, modernizar, potenciar, promover, alentar, racionalizar, entre otros.

Otros objetivos, en cambio, llevan aparejados adjetivos -en mi opinión- de forma abusiva, intentando ser atractivos (la palabra "sostenible" aparece en 124 ocasiones en el documento *Marco de indicadores mundiales para los Objetivos de Desarrollo Sostenible y metas de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible*), lo cual exige definir que se entiende por cada uno de ellos, cosa que a menudo tampoco se hace. Por ejemplo, ¿qué se considera trabajo "decente"? e incluso ¿"trabajo decente" significa lo mismo en todas partes?

También hay objetivos denominados por sustantivos, sin verbos ni adjetivos (por ejemplo, el ODS9 viene identificado por el texto "Industria, innovación e infraestructuras"); entonces, en estos casos, ¿cuál es el objetivo? Inevitablemente hay que mirar y analizar la letra pequeña, las metas marcadas y los

⁴ Relación entre los ingresos del 10% de la población con más ingresos y el 40% de la población con menores ingresos.

indicadores de seguimiento pero el enunciado es importante porque da la señal de lo que se pretende y tal y como están presentados muchos de ellos, pueden derivar en interpretaciones diversas.

4. No se contemplan posibles *trade-off* entre objetivos. Probablemente el principal entre todos ellos se da en la denominación misma del ODS8, el del "crecimiento sostenible y trabajo decente".

Mercader (2020) sintetiza las posibles contradicciones del objetivo a través de la formulación de un interesante trilema, formado por el crecimiento económico, la sostenibilidad medioambiental y la equidad e inclusión social.

Existe la duda razonable de si es posible crecer indefinidamente en un mundo de recursos finitos. El razonamiento oficial sugiere que sí. Desde el Informe Brundtland de 1987, en el que se habla y define por primera vez el concepto de Desarrollo Sostenible, hasta los propios ODS de 2015, pasando por la Cumbre de la Tierra de Río de 1992, la Agenda 2021 vinculada a los Objetivos de Desarrollo del Milenio y la COP21 sobre emisiones de gases de efecto invernadero (Acuerdo de París) de 2015, se desprende la idea que aumentando la eficiencia se puede conciliar la tensión entre desarrollo económico y sostenibilidad ecológica. Es decir, que es posible crecer compatiblemente con la sostenibilidad medioambiental.

Bajo esa concepción se enmarca, por ejemplo, la propuesta de economía circular, es decir la de alargar el ciclo de vida del producto hasta las fases del reciclaje (Kovacic, 2021). De esta manera, prolongando el proceso de acumulación capitalista, la sostenibilidad ambiental sólo será posible si es rentable para el capital.

Frente a esta propuesta, la opción del decrecimiento económico señala la necesidad de dejar de utilizar el crecimiento del PIB como medida de desarrollo y basarse en otras concepciones de lo que entendemos por bienestar. Mercader, cuestiona el concepto de economía circular dado que "hay que controlar el tamaño del círculo puesto que si este es muy grande, es irrelevante si una economía hace servir material reciclado y energía renovable, ya que en algún punto llegará a un límite insostenible. En todo crecimiento económico hay consumo de energía y recursos y no es posible alcanzar un reciclaje del 100%. Por otro lado, hay que considerar el propio gasto energético implicado en el proceso del reciclaje".

En este mismo sentido, Hickel (2019) señala que no se puede seguir creciendo puesto que la tecnología disponible no permite desacoplar la relación entre crecimiento económico y emisión de gases con efecto invernadero. Es decir, que alcanzar el ODS8 supone ir en contra de otros ODS como el 11, el 12 o el 13, además de violar el Acuerdo de París sobre emisiones de gases con efecto invernadero. Y añade que confiar en que llegarán unos avances tecnológicos, aun hoy desconocidos, sin tiempo para esperarlos, supone unos riesgos inasumibles para la humanidad, dado que desconocemos si los obtendremos o si ello tendrá lugar cuando ya sea demasiado tarde.

La segunda parte del trilema parte de la visión sistémica de que el empleo es el camino hacia el bienestar para la mayor parte de las personas. Así ha sido al menos en los últimos 250 años. Pero si, en el capitalismo, empleo y crecimiento se impulsan mutuamente, ¿es posible alcanzar objetivos como el fin de la pobreza sin crecimiento? Por otro lado, el empleo se está reduciendo y cada vez más el crecimiento se traduce en menos empleos. Si ello sigue, y todo parece indicar que así será, ¿el empleo dejará de ser el "camino" hacia el bienestar? Los ODS, tal y como están formulados, no realizan propuestas claras acerca de cómo "resolver" ese trilema.

5. Se confunden medios con fines. El caso más claro de ello, como en el punto anterior, es el del ODS8. Se opta por buscar alcanzar fines como el fin de la pobreza, la erradicación del hambre o revertir el cambio climático a través del crecimiento económico, convirtiéndole pues en un medio para fines superiores.

Pero es muy cuestionable que el crecimiento económico, tal y como tradicionalmente ha sido considerado dentro del capitalismo, no sólo no deba ser un fin en sí mismo sino tampoco un medio para alcanzar fines superiores, cuando constituye buena parte del problema y puede comprometer casi todos los demás objetivos.

Por ejemplo, en la meta 8.4 se dice que hay que "procurar desvincular el crecimiento económico de la degradación del medio ambiente". Pero esto se ha demostrado como un imposible y el crecimiento económico no se va a hacer sostenible por el simple hecho de ponerle ese adjetivo detrás del sustantivo.

6. No se establecen compromisos vinculantes. En primer lugar porque no se cuantifican los objetivos y, en segundo lugar porque la ONU no tiene capacidad coercitiva para forzar el cumplimiento de la agenda.

Aunque aparentemente los países firmantes se hayan comprometido a cumplir la agenda 2030, los objetivos no son de obligado cumplimiento puesto que no hay ningún tipo de repercusión o sanción para aquellos países que no logren alcanzarlos.

De hecho, en la Agenda se especifica que el compromiso de los objetivos será voluntario para cada estado, aplicándolo según considere. En otras palabras, a pesar que en la agenda aparece con frecuencia el concepto de universalidad de los objetivos, planteando que todos los países han de perseguir su alcance, no se generan responsabilidades, lo que, en la práctica, los convierte en voluntarios.

Tampoco a los actores privados se les impone compromisos vinculantes. Y, aunque los actores con más influencia y poder global hayan aceptado incorporar el discurso de los ODS en sus "desafíos", ello no equivale a que estén dispuestos a aceptar la aplicación de cualquier medida.

El principio de la responsabilidad compartida de gobiernos, sector privado y sociedad civil es intrascendente si no va acompañada de una diferenciación y concreción de las responsabilidades así como de la asignación de tareas específicas a cada uno de los actores⁵. Por muy compartidas que se quieran las responsabilidades, unos actores las tienen mayores que otros. Por ejemplo, hay actores (sean países, empresas,...) con mayor responsabilidad en el aumento de contaminación y, por lo tanto, en sus efectos sobre el cambio climático, lo que les debería exigir mayor responsabilidad en la lucha contra el mismo.

El no establecimiento de compromisos vinculantes es una de las causas de los tímidos avances en el alcance de los objetivos hasta este momento. Analizar si, o en qué medida, las acciones implementadas por los distintos actores están contribuyendo o no a alcanzar los ODS supera en mucho los objetivos de este trabajo pero la evolución de los indicadores señala que, en muchos de ellos habría que acelerar los cambios (triplicando o cuadruplicando el ritmo en sus progresos), si se quiere mantener la esperanza en su cumplimiento en 2030, mientras que otros todavía hay que conseguir revertir tendencias contrarias a su alcance. Es el caso, por ejemplo, de las actuales tendencias en materia de sostenibilidad ambiental o de evolución de las desigualdades (ONU, 2021).

7. Una vez firmada la Agenda 2030, la preocupación debería ser cómo se implementan esos objetivos. Ante cualquier problema social no basta con una respuesta moralmente justa, es necesario que sea políticamente viable.

Pero los ODS no entran en los instrumentos o medidas para alcanzar los ODS, ni en propuestas para cambiar el marco neoliberal. Por ejemplo, no especifica medidas concretas sobre cambios en la regulación financiera internacional, sobre la lucha contra la elusión y el fraude fiscal o respecto a las reglas comerciales y mucho menos en acciones políticas orientadas a la transformación sistémica.

⁵ Martínez (2016) defiende la necesidad de substituir el enfoque basado en una alianza *multistakeholder*, sin asunción de responsabilidades claras, por el de *rightholders*, receptores de derechos.

8. En cuanto al nivel político al que se delega la responsabilidad acerca del alcance de los ODS, ésta se deja mayoritariamente en manos de los gobiernos. Y aunque a menudo se enfatice el papel que debe jugar el sector privado en la persecución de los objetivos, no se le plantean exigencias de transparencia, rendición de cuentas, respeto a estándares sociales, laborales y medioambientales o de respeto a los derechos humanos (Gómez, 2017).

Pero la complejidad y dimensión de los ODS tiene difícil encaje en un marco institucional ordenado alrededor de los estados, aunque estos sigan siendo la base decisoria de mayor capacidad e incidencia como se ha encargado de demostrar la pandemia.

Los estados han recibido muy pocas indicaciones de cómo avanzar en su implementación o en la coordinación de agendas, y las grandes disparidades en el grado de alcance puede desincentivar a los que mayor esfuerzo estén realizando.

De hecho, el establecimiento de objetivos globales haría esperar, por un lado, avances en dinámicas de gobernanza global, con mecanismos de coordinación multinivel y, por otro, que se incluyera financiación para poder implementar las medidas necesarias en la persecución de los objetivos marcados.

En este sentido, la situación actual no invita al optimismo, puesto que los mecanismos de gobernanza global son muy débiles y no existe presupuesto ni financiación "global" específica para avanzar hacia el cumplimiento de los ODS, elemento imprescindible cuando se trata de implementar políticas económicas.

Los recursos de la Organización de las Naciones Unidas, impulsora de la Agenda 2030, son escasos, y los países más ricos siguen sin cumplir muchos de sus compromisos (entre otros, el de destinar el 0,7% de su PIB a Ayuda al Desarrollo), a la vez que sus presupuestos para temas sociales tienden más a disminuir que a aumentar.

9. En síntesis, la Agenda 2030 no es un programa de Política Económica listo para ser implementado, ni mucho menos un programa para la transformación del sistema económico capitalista. Es, fundamentalmente, una declaración de intenciones, una más de entre las muchas existentes en el sistema de relaciones internacionales, resultado de los diferentes intereses y prioridades de muy diversos actores.

Más allá de los bienintencionados propósitos éticos, se pretende desarrollar la Agenda 2030 respetando los límites que marca el actual sistema internacional y la correlación de fuerzas existente entre los distintos actores, dentro de un marco que combina la ausencia de compromisos vinculantes, la voluntariedad y una elevada escasez de medidas políticas concretas.

Pero, las ausencias, contradicciones y limitaciones señaladas generan el riesgo de supeditar la Agenda 2030 a los intereses de los más privilegiados, lo que contribuiría a legitimar la actual distribución del poder global (Martínez & Martínez, 2015). En este mismo sentido, Berzosa (2013) señala que los avances en objetivos tales como disponer de una vida digna sin privaciones básicas, posibilitar el acceso a la educación y salud, etc., no acostumbran a ser el resultado de comportamientos éticos, sino de luchas sociales y reivindicaciones que se van materializando en la consecución de unos derechos. Una vez asentados éstos, señala el mismo autor, la ética puede servir para reprobar su incumplimiento más allá de las leyes que penalicen determinadas actuaciones. Contribuir a cambiar las relaciones de poder debe ser pues, la prioridad de cualquier programa de acción política, más si se pretende que sea de alcance mundial.

ÉTICA, ODS Y DOCENCIA: A MODO DE CONCLUSIÓN

Se piensa a menudo en las instituciones educativas como instrumentos para la formación ética. Pero este enfoque debe ser matizado, muy especialmente en la formación universitaria en economía.

La matización responde, en primer lugar, a las contradicciones que pueden darse entre la "ética" de la teoría económica que mayoritariamente se sigue enseñando en las aulas y la voluntad de enseñar una determinada ética "ideal", por ejemplo, a través de los ODS.

El modelo neoclásico, la teoría económica que se enseña predominantemente en la mayor parte de las universidades del mundo, se basa, entre otras cosas, en que la búsqueda del beneficio individual y privado lleva al bienestar colectivo, que el comportamiento de los agentes económicos es esencialmente racional y que la economía se rige por unas leyes inmutables de oferta y de demanda, que llevan a la economía a un equilibrio "natural" a través de la actuación de una mano invisible, el mercado, que hace cuadrar las preferencias de los consumidores con las de los productores (y que esto es así en todos los mercados: el del trigo, el de los coches, el del trabajo,...). Estos supuestos y principios legitiman y justifican comportamientos como el egoísmo y el individualismo; es decir, legitiman la búsqueda de soluciones de forma individual (la mitificación del concepto de emprendimiento y su reducción a un concepto ligado a la economía y al *business*, es un buen ejemplo de ello).

Igualmente, legitima y justifica determinadas políticas económicas que se derivan de ese modelo, como por ejemplo, las reformas fiscales aplicadas a principios de los años ochenta en Reino Unido y Estados Unidos, o las políticas de austeridad impuestas a los países del sur de Europa como respuesta a la crisis económica de la segunda mitad de la primera década del siglo XXI.

Y para tratar de convencer de que detrás de su modelo no existen valores y planteamientos éticos (y mucho menos ideología), el modelo neoclásico ha desarrollado todo un aparato instrumental y metodológico altamente complejo, que le permite presentar sus derivadas de Política Económica bajo la aureola de la objetividad y, por lo tanto, libres de componentes éticos, morales e ideológicos.

Pero como apuntábamos anteriormente, la economía forma parte de ese abanico de ciencias que tratan de responder a las preguntas esenciales sobre la vida en sociedad (cómo se vive, cómo se debe vivir o cómo se puede vivir mejor). Y estas preguntas no tienen respuestas objetivas sino que son preferenciales, dependientes de lo que cada sujeto crea que es mejor o peor, de lo que prefiera que se haga o que no se haga. Esto significa que el ejercicio de la práctica económica no es ni puede ser neutral dado que para responder a esas preguntas es necesario realizar reflexiones éticas.

Es necesario introducir mucha mayor pluralidad en las titulaciones de economía, tanto en los modelos teóricos presentados en las aulas como en los manuales de texto más utilizados, tal y como llevan reivindicado algunos años diversas plataformas de estudiantes y profesorado de Economía.

La segunda matización tiene que ver con las acciones, comportamientos y relaciones que configuran el sistema económico actual. Chaves (2002) la ilustra señalando que en nuestra disciplina se predica, a nivel del aula, formas de consumo ideales, deseables, éticamente correctas, mientras que en el mundo real, buena parte de las acciones y comportamientos relativos al ámbito de la producción y el consumo se rigen por valores como la rentabilidad o el consumismo, es decir, por encima de lo que se transmite en las aulas como éticamente deseable, cuál sería el caso de los ODS.

Estas dos matizaciones nos conducen a que la universidad, como entidad especializada en el conocimiento, el análisis, la docencia y la investigación, no puede ser la principal encargada de la formación ética, en el sentido de transmisión de unos valores, sino un espacio de reflexión ética. En el caso de la ciencia económica, esa reflexión debería centrarse en la "crítica" a la ética de los postulados de la teoría económica dominante y de la ética de las relaciones económicas actuales.

El análisis de los ODS a partir del marco analítico que nos proporciona la disciplina de la Política Económica nos muestra que es preciso alejarse de planteamientos simples tales como "estar a favor o en contra" o de "creer o no creer" en los ODS, es decir, de convertirlos en dogma de fe. Incluso, la pretensión

de definir una ética universal, puede trasladar la idea de una superioridad moral de los ODS frente a otros planteamientos, como el del decrecimiento.

La aproximación crítica a los ODS realizada en este trabajo se convierte en una crítica a la utilización de los ODS como el elemento que dota de contenido a la competencia ética, incluida en la mayor parte de los planes de estudio de las titulaciones de economía. No debe confundirse realizar reflexiones éticas a partir de los ODS, o de cualesquiera otros valores como podrían ser los Derechos Humanos, con transmitir unos determinados valores como si estos fuesen universales y los únicos moralmente correctos. Lo segundo convierte a los ODS en algo parecido a un catecismo laico y al profesorado en predicadores o sacerdotes, mientras que lo primero responde a la necesidad de llevar a cabo debates éticos, lo cual se ajusta mucho mejor a la función de los académicos.

En síntesis, los debates éticos deben estar presentes en las aulas de las titulaciones de economía, pero no a partir de una propuesta de "ética" correcta o ideal –como a menudo se presentan los ODS– sino a partir de trabajar "críticamente" los valores éticos presentes en cada una de las escuelas de pensamiento económico. De lo contrario, cientos de miles de economistas seguirán terminando sus carreras pensando que sólo hay una teoría económica –y por tanto una sola ética–. La introducción de planteamientos éticos alternativos, como los ODS, les puede sonar a música celestial, pero tendrá nulo impacto en su práctica profesional posterior (como directivos empresariales, como policy makers,...) ya que tomarán sus decisiones en base a la teoría dominante y a la ética que lleva implícita (su determinada manera de ver el mundo), incluso sin ser conscientes de ello.

Los ODS pueden ayudar a definir y a trabajar la competencia "ética" dado que, de alguna manera, intentan discriminar entre lo que se considera "ético" de lo que se considera "no ético", entre lo que está bien y lo que está mal, pero sólo una aproximación "crítica" a ellos nos permitirá que ese trabajo sea útil para dotar al estudiantado de herramientas de autonomía personal de pensamiento que les permita afrontar dilemas éticos a los que deberá hacer frente a lo largo de su vida, profesional y personal.

BIBLIOGRAFÍA

Adams, Barbara (2015). SDG Indicators and Data: Who collects? Who reports? Who benefits?, *Global Policy Watch*. 23 de noviembre.

Berzosa, Carlos (2013). La difícil relación entre ética y economía. *Revista de Economía Mundial*, nº 35, 271-284.

Chaves José Antonio (2002). Ética, empresa y educación superior, *Revista Iberoamericana de Educación*, nº 29, 65-83.

Demaria, Federico (2021). Degrowth: a proposal to foster a deeply radical socio-ecological transformation, *Oikonomics*, nº 16, <https://doi.org/10.7238/o.n16.2111>.

Gómez, Carlos (2017). Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS): una revisión crítica. *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, nº 140, 107-118.

Hickel, Jason (2019). The contradiction of the sustainable development goals: Growth versus ecology on a finite planet". *Sustainable Development*, nº 27 / 5, 873-884.

Kovacic, Zora (2021). Contradicciones y promesas de la economía circular". *Oikonomics* nº 16, <https://doi.org/10.7238/o.n16.2114>.

Martínez, Pablo José & Martínez, Ignacio (2015). La Agenda 2030: ¿Cambiar el mundo sin cambiar la distribución del poder? *Lan Herramank* nº 33 / II, 73-102.

Martínez, Pablo José (2016). La Agenda 2030: Contradicciones, transformaciones y resistencias". *Boletín de recursos de información*, nº 149, Centro de documentación Hegoa.

Mercader, Iris (2020). La contradicción del desarrollo sostenible. Epojé, <https://epoje.es/la-contradiccion-del-desarrollo-sostenible/>

ONU (2021). Progresos realizados para lograr los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Consejo Económico y Social de la Organización de las Naciones Unidas.

Sen, Amartya (1987). Sobre ética y economía. Alianza Editorial.

UNESCO (2016). A Conceptual Framework for Competencies Assessment, International Bureau of Education (Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura).

SOBRE EL AUTOR

Albert Puig Gómez

Doctor en Economía y Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Barcelona. Profesor de los Estudios de Economía y Empresa y Director del Máster Universitario de Análisis Económico de la Universitat Oberta de Catalunya. Imparte docencia en Política Económica en el Grado de Economía de la UOC. Su principal línea de investigación es el análisis de los efectos de las inversiones extranjeras directas sobre los tejidos productivos de las economías receptoras, usando el marco analítico de las cadenas globales de valor.

CLÁSICOS U OLVIDADOS

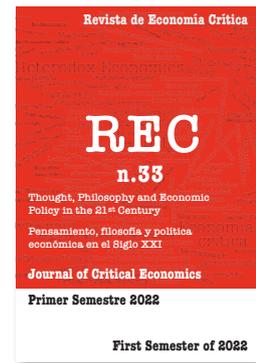
CLASSIC OR FORGOTTEN AUTHORS

LAS CRISIS ECONÓMICAS CON UNA PERSPECTIVA DE UN SIGLO: WESLEY MITCHEL

José A. Tapia

Universidad Drexel, Filadelfia, EEUU

jat368@drexel.edu



Wesley Clair Mitchell nació en una pequeña ciudad de Illinois en 1874 y murió en Nueva York, en 1948. Hijo de un médico militar que había participado en la guerra civil estadounidense y alumno destacado de Thorstein Veblen, Mitchell fue un miembro respetado de la profesión económica que enseñó en universidades de prestigio, prestó servicios en comités gubernamentales diversos, incluso en tiempo de guerra, y fue presidente de la American Economic Association (Mitchell LS, 1953). Sin embargo, poco antes de su muerte sus ideas fueron denostadas como "ateóricas" y poco después sus contribuciones fueron olvidadas. O quizá sería mejor decir enterradas.

Mitchell obtuvo su doctorado en ciencias económicas en la Universidad de Chicago, en 1899, y a partir de entonces ejerció la docencia e hizo investigación en esa misma universidad, en las universidades de California en Berkeley, Harvard, Columbia y en la New School for Social Research, institución neoyorquina que él mismo contribuyó a fundar. En 1920 tuvo un papel clave en la fundación de la Oficina Nacional de Investigación Económica (NBER, por las siglas inglesas de National Bureau of Economic Research), institución que podría calificarse como ente semiprivado o semipúblico que se planteó como cometido fundamental la investigación empírica de los fenómenos económicos. En la década de 1930, Mitchell era considerado el economista empírico más importante de Estados Unidos (Ginzberg 1997). Mitchell fue director de investigación del NBER hasta 1945 y siguió conectado a esa institución hasta su muerte en 1948.

EL CICLO COMO DINÁMICA ENDÓGENA

La actividad intelectual de Mitchell se enfocó a lo económico en general, su docencia tuvo las doctrinas económicas como núcleo y su investigación empírica se centró en el *business cycle*. Aunque publicó mucho a lo largo de su vida, quizá podría decirse que su obra principal fue el libro *Business Cycles* que fue publicado por la Universidad de California en 1913 y cimentó su prestigio intelectual cuando Mitchell tenía 39 años.

El término *business cycle* siempre ha planteado dificultades de traducción al castellano y de hecho se ha traducido de muchas formas. La traducción directa de *business* es "negocio" o incluso "empresa", pero dado que ese término se refiere a los entes que participan y constituyen el mundo del comercio moderno, la traducción de *business cycle* como "ciclo comercial" ha sido frecuente y de alguna manera podría considerarse la mejor traducción, dado que los ingleses se refieren exactamente al mismo fenómeno con el término *trade cycle*. Una traducción no frecuente, pero de la que podría decirse mucho a favor es "ciclo coyuntural", ya que en nuestro idioma el término "coyuntura" se usa a menudo para referirse al estado dinámico de la economía, a la situación de expansión o estancamiento de los negocios. Pero parece que los traductores que han tenido que verter *business cycle* han considerado a menudo que el *business* es el núcleo de la economía y por ello han traducido *business cycle* como "ciclo económico". En contra de esa traducción podría argüirse que "ciclo económico" es un término que carece del todo de la especificidad referente al mundo económico moderno, la economía de mercado, libre empresa, o capitalismo, sistema económico en el que el *business* —el negocio, empresa, "emprendimiento" o como quiera que le llamemos— es el componente básico y fundamental —como la célula en los seres vivos— que, por el contrario, no era de ninguna forma un componente fundamental de la economía del mundo medieval o antiguo. De hecho, al definir formalmente el *business cycle*, Mitchell hizo énfasis en diversas ocasiones en que se trata de fluctuaciones de la actividad económica agregada de los países en los que la actividad productiva se organiza fundamentalmente en empresas comerciales (Burns y Mitchell 1946: 3).

La monografía *Business Cycles* de 1913 es un volumen en formato de atlas que pasa de 600 páginas y contiene una profusión de gráficos y tablas numéricas. El libro nunca fue traducido al castellano ni al parecer a ningún otro idioma, pero tuvo una influencia importante en la economía académica estadounidense. Mitchell examinó en el libro trece teorías distintas propuestas para explicar las fluctuaciones de la economía entre épocas de prosperidad y épocas de crisis en lo que denominó *business cycles* y consideró que cada una de esas teorías tenía elementos de plausibilidad. Pero afirmando que lo importante era atender a los datos empíricos para entender mejor qué es lo que realmente ocurre en esos ciclos, dedicó el grueso del libro a presentar y discutir en detalle los datos que describían los ciclos de prosperidad y depresión en las cuatro economías avanzadas de la época, el Reino Unido, Francia, Alemania y Estados Unidos. Luego, en la última parte del libro Mitchell expuso un detallado esquema causal, su propia teoría del ciclo. Era una teoría endógena, en la que la prosperidad alimenta los procesos que finalmente originan la crisis y la depresión, en la que a su vez se generan las condiciones para la reactivación económica siguiente. Se trataba de un ciclo específico de lo que Mitchell llamó *the money economy*, la economía dineraria. Y se trataba fundamentalmente de fluctuación de la producción de bienes de capital, es decir, de la inversión, que a su vez sigue las fluctuaciones de la ganancia. En el esquema de Mitchell las ganancias monetarias obtenidas por las empresas son el motor del ciclo. Cuando en una fase de depresión esas ganancias comienzan a aumentar, el clima económico cambia y la depresión evoluciona a expansión. Pero en la expansión las ganancias finalmente se estancan y luego comienzan a disminuir, desencadenando la crisis y la fase de depresión siguiente.

En gran medida, ese esquema teórico que Mitchel había desarrollado por extenso en 1913 en la parte final de *Business Cycles* es el que de forma resumida presentó en el capítulo 1 del libro *Business Cycles and Unemployment*, que se publicó en 1923. Este libro fue el resultado del trabajo de una comisión formada en una conferencia que, en 1921, a iniciativa del presidente Harding, reunió más de un centenar de representantes de la industria, los sindicatos, las agencias filantrópicas y las ciencias sociales. Los objetivos primarios de la conferencia eran evaluar la importancia del desempleo causado por la depresión de 1921 y sugerir medidas para generar puestos de trabajo antes del siguiente invierno. Una vez discutidos esos temas, la conferencia quiso ocuparse de los medios para evitar la repetición de lo ocurrido, una depresión en la que el número de desempleados alcanzó varios millones, aproximadamente un séptimo

del total de empleados en 1920, antes de la crisis (Mitchell 1923a). El capítulo 1 de *Business Cycles and Unemployment*, el libro fruto de esa conferencia, es el texto que, traducido, sigue a este comentario.

Entre las teorías explicativas de la alternancia de periodos de prosperidad económica con otros de depresión que circulaban a finales del siglo XIX y comienzos de XX, las que proponían los fenómenos astronómicos como causa de los trastornos de la economía eran quizá las más descollantes. W. S. Jevons y H. L. Moore habían atribuido las crisis económicas al clima, que a su vez se consideraba influido por fenómenos astronómicos, a saber, las manchas solares según Jevons, el planeta Venus según Moore (Morgan 1990:18-33). Pese a que en su momento los contemporáneos no habían juzgado los datos probatorios de esa cadena causal como muy convincentes, estas teorías seguían citándose. Mitchell demostró que no existía correlación alguna de los ciclos comerciales ni con la producción agrícola, ni con los precios agropecuarios, los inventarios de productos agrícolas o los transportes correspondientes (Mitchell 1913: 239 y Mitchell 1951: 58). Resultaba entonces que atribuir los ciclos de prosperidad y depresión a esas influencias astrales era un puro disparate. Estas teorías del ciclo hoy no se toman en serio e incluso son pocos quienes las conocen. Pero son ejemplos de las teorías que atribuyen la prosperidad y la depresión a fenómenos externos a la economía, exógenos.

KEYNESIANOS Y ANTIKEYNESIANOS CONTRA TINBERGEN Y CONTRA MITCHELL

Entre la primera y la segunda guerra mundial los puntos de vista de Mitchell coexistieron en la economía académica estadounidense con diversos enfoques mal definidos sobre las crisis y los ciclos. Muchos años después de haber publicado sus primeras investigaciones sobre el ciclo de prosperidad y crisis, Mitchell seguía convencido de que los ciclos se determinan de forma endógena. Así lo demuestra el que en 1941 volviera a publicar la parte teórica de su monografía de 1913, casi sin cambios y con el título *Business Cycles and Their Causes*. Cuando la segunda guerra mundial se acercaba a su fin Mitchell afirmó en el *New York Times* que ninguna nación había encontrado una solución al problema de operar el sistema de libre empresa "sin que cada pocos años haya un espasmo de desempleo" (Mitchell 1944).¹ Este tipo de consideración no armonizaba con las ideas económicas que comenzaban a ser predominantes, las de los keynesianos que, siguiendo las ideas de la *Teoría General* mantenían que el ciclo económico puede controlarse. Pocos años después, Paul Samuelson sostendría que con las políticas fiscales y monetarias apropiadas "puede conseguirse pleno empleo y la tasa de formación de capital que se desee".²

Poco antes de la muerte de Mitchell, en 1947, Tjalling Koopmans reseñó el libro *Measuring Business Cycles*, de Arthur Burns y Wesley Mitchell (Koopmans 1947: 161-172). La reseña de Koopman dio lugar al debate de "la medición ateórica", que fue también un ataque contra la teoría endógena del ciclo. En su reseña, Koopman criticó el libro de Burns y Mitchell que, a su juicio, presentaba simplemente "mediciones sin teoría". Alvin Hansen, uno de los economistas keynesianos más destacados de Estados Unidos, hizo eco a Koopman afirmando que Mitchell "en ningún momento es capaz de revelar las fuerzas que rigen el ciclo económico" (Hansen 1949). Desde los años cincuenta fue común en el ámbito de la economía académica decir que Mitchell solo era un empirista que había descrito patrones interesantes sin profundizar en las causas de los fenómenos económicos (Gordon 1961). Según James Devine, un economista marxista, Mitchell había descrito "los periodos de auge y recesión casi sin teoría alguna" (Devine 1963).

La reacción de la economía académica contra Mitchell se produjo en un contexto en el que la profesión económica se mostraba cada vez más obstinada en negar precisamente lo que Wesley Mitchell afirmaba o por lo menos sugería, que los periodos alternos de prosperidad y depresión son endógenos

¹ En esta y en las demás citas donde cito literalmente un texto cuya referencia corresponde a una publicación en inglés, la traducción es mía (JAT)

² Citado en Bowles y Edwards (1985: 355)

y por tanto inevitables y que la ganancia es una variable clave dentro del ciclo. Esto último había sido mostrado empíricamente por los análisis econométricos de Tinbergen en la década de 1930.

Tinbergen, otro empirista, fue más allá de las estadísticas detalladas pero simplemente descriptivas de Mitchell y aplicó métodos de correlación y regresión para hallar regularidades en los datos económicos y a partir de ahí inferir leyes económicas. En su informe sobre los ciclos de prosperidad y depresión a la Sociedad de Naciones, Tinbergen halló que, como se sospechaba, la inversión es la variable fundamental que oscila al alza en las expansiones y a la baja en las depresiones (Tinbergen 1939, 1950, 1952). Eso estaba en consonancia con lo que John Maynard Keynes acababa de decir en 1936 en su *Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero*. Por otra parte, Tinbergen concluía que la ganancia tiene un efecto importante en la determinación endógena de la inversión, cosa que no concuerda en absoluto con "los espíritus animales" de Keynes. De inmediato, en un episodio que pone de manifiesto la propensión antiempírica de la disciplina económica, la investigación pionera de Tinbergen recibió críticas durísimas tanto de Keynes como del autor emergente del campo antikeynesiano, Milton Friedman. Ambos descalificaron la investigación de Tinbergen, acusándola de errores metodológicos que la invalidaban (Friedman 1940: 657-660; Keynes 1939: 558-568). Leer hoy estas críticas es ilustrativo para ver cómo las conclusiones de una investigación econométrica impecable se cuestionan a partir de razonamientos "teóricos" absolutamente endeble. Acabada la guerra y con una creciente influencia keynesiana en la academia, en los años cincuenta los keynesianos y los antikeynesianos discrepaban en muchas cuestiones, pero compartían la idea de que se podía poner fin a los ciclos de prosperidad y depresión ya fuera con las políticas económicas intervencionistas de Keynes o con la "no política" de *laissez faire* de Milton Friedman. En tal contexto las ideas de un ciclo endógeno de Mitchell eran un obstáculo a eliminar y así fueron primero marginadas y a renglón seguido enterradas.

La idea de que los ciclos están determinados exógenamente por *shocks* aleatorios de carácter indefinido fue así ganando peso en la disciplina económica en las décadas de 1960 y 1970. Las teorías del ciclo basadas en el monetarismo y en la noción de las expectativas racionales tenían un carácter plenamente exógeno y los neokeynesianos cada vez eran más receptivos a la idea de que las recesiones son causadas por factores probablemente exógenos, aunque mediados por diversos tipos de imperfecciones del mercado, más que por los "espíritus animales" que había propuesto Keynes.

LA REFINADA TEORÍA ENDÓGENA DE MITCHELL

La crítica de carencia de teoría dirigida contra Mitchell solo podría tenerse en pie si se supone que una teoría ha de implicar necesariamente un modelo matemático, en cuyo caso también sería ateórica la teoría de la evolución de Darwin. Si una teoría es un conjunto de proposiciones para explicar un determinado fenómeno observable, Mitchell tenía ya una teoría del ciclo de prosperidad y crisis en la primera década del siglo XX, porque su monografía de 1913 presenta ideas muy elaboradas sobre las causas de la alternancia de prosperidad y depresión en la economía de libre empresa, es decir, una teoría del ciclo comercial. Cuarenta años después, en su libro *What Happens During Business Cycles*, que quedó inacabado y se publicó póstumamente en 1951, Mitchell resumió sus ideas causales sobre el ciclo, que habían cambiado muy poco desde 1913. Mitchell seguía viendo el ciclo comercial como un desarrollo continuo endógeno, en el que los procesos que se desarrollan durante la depresión llevan a la prosperidad y los procesos que se desarrollan durante la prosperidad llevan a la crisis y la depresión. La inversión es clave en las transiciones de la prosperidad a la depresión y viceversa. Aunque los bienes de capital,

forman menos del 18% del producto nacional, su producción está sometida a oscilaciones de tal brusquedad [...] que este segmento menor de la economía representa 44% del total de la fluctuación cíclica de la producción y casi la mitad de las reducciones cíclicas (Mitchell 1951: 153).

Para Mitchell la ganancia de las empresas tiene una función primordial en el ciclo. Esta noción muy probablemente había surgido en alguna medida de la influencia de Thorstein Veblen, uno de los defensores, según el propio Mitchell, del papel clave de la ganancia en la economía industrial moderna (Mitchell 1927: 42-44). Pero indudablemente, la noción de Mitchell fue reforzada por sus estudios empíricos sobre los negocios y lo que él denominaba *the money economy*, la organización de la sociedad industrial moderna en la que el grueso de la actividad económica tiene lugar mediante transacciones de dinero y actividades de empresas cuyo fin es obtener ganancias monetarias. Para Mitchell, en circunstancias económicas en las que predomina esa economía monetaria, es decir, donde la actividad económica adopta la forma de generar y gastar ingresos monetarios,

a menos que las condiciones sean prometedoras de una ganancia monetaria para quienes dirigen la producción, los recursos naturales no se desarrollan, no se aporta nueva maquinaria o equipamiento y no se ejercitan las artes industriales (Mitchell 1913: 21-22).

En una de sus últimas contribuciones Mitchell insistió en la centralidad de la ganancia monetaria para comprender los ciclos económicos:

Puesto que la búsqueda de ganancia monetaria por parte de las empresas es el factor rector de las actividades económicas de los hombres en una economía dineraria, toda la indagación [sobre los ciclos comerciales] debe centrarse en las perspectivas de ganancia. Ciertamente, este interés central queda eclipsado a veces por algo aún más vital, evitar la quiebra. Pero tener ganancias y evitar la quiebra son dos caras de la misma moneda, una concierne al bienestar de las empresas en circunstancias normales y otra a la vida o muerte de esas mismas empresas cuando están en apuros (Mitchell 1941, Prefacio).

En la teoría endógena de Mitchell, las mismas circunstancias que en la fase de auge del ciclo "hacen que las empresas sean rentables, poco a poco generan condiciones que amenazan una reducción de las ganancias" (Mitchell 1913: 502). Aunque las recesiones a veces comienzan con una crisis financiera en la que bancos, compañías de seguros y otras empresas financieras van a la quiebra, este fenómeno del ámbito de las finanzas va precedido de procesos que reducen las ganancias en la economía real, al menos en una buena parte de las empresas o sectores industriales más importantes:

Los distintos factores que aumentan los costos y limitan los ingresos y por tanto limitan las ganancias se van intensificando tanto más cuanto más dure la prosperidad y más intensa sea; y puesto que un revés padecido en cualquier sector de la industria agrava necesariamente los problemas de otros sectores reduciendo el mercado para sus productos, es inevitable que la tasa de ganancia disminuya en algún momento [...] si pudiera calcularse una tasa media de ganancia para todo el país, sería de esperar que tenga un máximo justo antes del comienzo de la crisis. Pero eso no debe interpretarse en el sentido de que las ganancias no han sufrido previamente recortes importantes. Por el contrario, lo que significa es que se alcanza el punto crítico y se precipita la crisis tan pronto como en algunos sectores clave de la economía bajan las ganancias observadas o esperadas, *antes de que tal reducción sea general* (Mitchell 1913:503).

Mitchell rechazó las explicaciones subconsumistas en las que la demanda insuficiente de bienes de consumo es el desencadenante de la recesión. Así explica que en las últimas fases de la prosperidad,

la imposibilidad de proteger las ganancias frente al aumento insidioso de los costos se experimenta antes en las empresas extractivas de recursos naturales y fabricantes de medios de producción [...] Las revistas técnicas por lo común informan que las fábricas y almacenes de

venta al por mayor recortan sus pedidos semanas, si no meses antes de que haya informes de que las ventas al por menor están bajando (Mitchell 1913:502).³

El descenso de la rentabilidad en ciertos sectores de la economía crea dificultades financieras y reducción de ventas en otras industrias, todo lo cual, a su vez, aminora el incentivo de mantener o incrementar los inventarios. Asimismo, disminuye la inversión en salarios, materias primas y maquinaria o instalaciones nuevas, lo que acaba reduciendo el nivel de actividad, ya que la reducción de actividad empresarial y las quiebras de empresas recortan tanto los salarios como la inversión, es decir, las dos fuentes principales de demanda. Este círculo vicioso puede operar durante meses o años llevando a la economía a una contracción más o menos severa. Al cabo, sin embargo, "las mismas condiciones de depresión comercial abren paso a una recuperación de la actividad", se generan de nuevo condiciones favorables para invertir y la economía vuelve a expandirse (Mitchell 1913: 452). Es así porque justo después de una depresión, con la marea de prosperidad la tasa de ganancia

aumenta rápidamente en grupos de grandes empresas e industrias [...] Incluso en casos particulares y probablemente en promedio, *las ganancias empiezan a recuperarse antes de que el periodo de depresión haya terminado* (Mitchell 1913: 469).⁴

Eso hará aumentar el volumen de la inversión puesto que en esa situación de resurrección empresarial

las perspectivas de buenas ganancias llevan no solo a mayor actividad en las viejas empresas, sino también a ampliaciones de su capacidad y a la creación de nuevas empresas. Esa expansión de los negocios es clave porque durante un tiempo al menos, inyecta nueva energía en las mismas causas que la produjeron (Mitchell 1913: 471).

MARX Y MITCHELL

Marx y Mitchell coinciden en afirmar una importante regularidad económica: que la rentabilidad creciente es el determinante clave, mediante la expansión de la inversión, de la fase de prosperidad del ciclo, mientras que la rentabilidad decreciente es lo que al inducir una caída de la inversión determina la depresión. Con la escuela keynesiana Marx y Mitchell comparten el punto de vista de que la inversión, o la acumulación de capital en la terminología de Marx, es una variable fundamental en la dinámica económica. Sin embargo, ni Marx ni Mitchell consideran que la inversión sea el determinante principal del ciclo económico, porque ven la inversión como dependiente a su vez de la rentabilidad.

Lo que Marx denominó ciclo industrial o ciclo de crisis —en el que los periodos de acumulación de capital se alternan con crisis— se analiza sobre todo, de forma fragmentaria, en manuscritos que se publicaron póstumamente, por Engels u otros. En uno de ellos, que Engels incluyó en su edición del tomo III de *El Capital*, Marx escribió que la tasa en la que se valoriza el capital, es decir, la tasa de ganancia "es el acicate de la producción capitalista" al igual que la valorización del capital es su único fin, de modo que una reducción en esta tasa "torna más lenta la formación de nuevos capitales autónomos, apareciendo así como una amenaza para el desarrollo del proceso capitalista de producción; promueve la sobreproducción, la especulación, las crisis y el capital superfluo" (Marx 2009a: 310;1981b: 349-350). En sus notas escritas en la década de 1860 y solo publicadas medio siglo después como *Teorías sobre la Plusvalía*, Marx afirmó que la acumulación se determina por "la proporción de plusvalía en relación con el gasto en capital, es decir, por la tasa de ganancia, e incluso más por el volumen total de ganancia" (Marx C 1987: 499; Marx K 1968: 542).⁵ También hay alusiones a la teoría de la crisis al final del único tomo de *El Capital* que Marx

³ Cursiva añadida, JAT.

⁴ Cursiva añadida, JAT.

⁵ Cursivas añadidas, JAT.

publicó en vida. Allí, en un capítulo sobre la ley general de la acumulación capitalista, Marx afirmó que la evolución característica de la economía moderna es típicamente un ciclo de 10 años en los que la actividad media va seguida de producción a todo vapor, crisis y estancamiento (Marx 2009a:787;1977:785). En manuscritos redactados a finales de la década de 1870 que fueron publicados por Engels como tomo II de *El Capital*, Marx especulaba que el ciclo de crisis es un fenómeno periódico conectado con el periodo de renovación del capital fijo y con una periodicidad media de 10 años (Marx 2008b: 224; 1981a: 264). Pero al preparar la edición francesa de *El Capital*, que se publicó por fascículos entre 1872 y 1875, Marx introdujo el pasaje siguiente:

solamente a partir de la época en que la industria mecánica, habiendo arraigado de manera suficientemente firme, ejerce una influencia preponderante sobre toda la producción nacional; cuando, gracias a ella, el comercio exterior comienza a prevalecer sobre el comercio interior; cuando el mercado universal se anexa sucesivamente dilatados territorios en el Nuevo Mundo, en Asia y en Australia; cuando, por último, las naciones industriales que entran a la liza son lo bastante numerosas, solamente entonces, a partir de esa época, se inician los ciclos recurrentes cuyas fases sucesivas abarcan años y desembocan siempre en una crisis general, término de un ciclo y punto de partida de otro. Hasta el presente, la duración periódica de esos ciclos es de diez u once años, pero no existe razón alguna para considerar que esa duración es una constante. Por el contrario, de las leyes de la producción capitalista tal como las acabamos de analizar, se debe inferir que esa duración es variable y que el periodo de los ciclos se acortará gradualmente (Marx 2009b: 788; 1977: 786).

Es interesante comparar la noción de Marx sobre lo que él llamaba ciclo de crisis o ciclo industrial, con la definición de Burns y Mitchell del *business cycle*, que describe lo observado durante dos siglos de capitalismo y establece una duración variable para un fenómeno recurrente:

Los ciclos comerciales son un tipo de fluctuación en la actividad económica agregada de los países en los que el trabajo se organiza fundamentalmente como negocios comerciales: un ciclo consiste en expansiones que suceden aproximadamente al mismo tiempo en muchas actividades económicas, seguidas de recesiones, contracciones y recuperaciones de esas actividades que confluyen en la fase de expansión del ciclo siguiente; en cuanto a duración, cada ciclo puede durar desde más de un año hasta diez o doce años incluso, y los ciclos no son divisibles en ciclos más cortos de características análogas (Burns y Mitchell 1946: 3).

¿Son los ciclos que describen Burns y Mitchell distintos de los ciclos que describió Marx? Como se ha visto, Marx hablaba de un ciclo de crisis que se repetiría cada diez años o menos, que sería peculiar de la industria moderna y había surgido tras la infancia de la producción capitalista. Mitchell reiteró en sus trabajos sobre el *business cycle* que se trata de un fenómeno cuya duración varía entre pocos años y hasta diez o doce años, que cada ciclo acaba en una crisis más o menos general de la industria y el comercio y que estos ciclos aparecen en un estadio de la historia económica en el que la producción y la distribución de bienes se organizan principalmente mediante empresas comerciales cuyo objetivo es una ganancia monetaria (Mitchell 1913: 586 y 583-588).⁶ ¿No es obvio que por su contenido tanto económico como histórico, las nociones de Marx y de Mitchell se refieren a un mismo fenómeno?

Victor Perlo, David McNally y Sergio Cámara son autores que usan como referente la teoría de Marx y que en general hacen equivalentes las nociones de recesión y crisis (Perlo 1973; McNally 2019; Cámara 2013). Pero otros muchos autores cuyas nociones teóricas también tienen a Marx como referente opinan de otra manera y, de hecho, en el campo de la economía radical o heterodoxa lo habitual es

⁶ Véase también la cita anterior de Burns y Mitchell (1951: 6-8).

considerar que las crisis que analizaba Marx son entidades distintas de las recesiones o contracciones del ciclo comercial a las que se refieren los economistas ortodoxos. En EEUU el NBER siguiendo las ideas de Mitchell establece una cronología de ciclos comerciales en la que hubo 25 recesiones entre 1895 y 2020. Eso contrasta con la opinión de la mayoría de los economistas heterodoxos y autores radicales que no ven esas 25 recesiones como crisis, ya que aluden tan sólo a cuatro crisis del capitalismo estadounidense; a saber, una larga depresión a finales del siglo XIX, la Gran Depresión de los años 30, otra crisis que abarcaría la segunda mitad de la década de 1970 y gran parte de la década siguiente, y la Gran Recesión que comenzó en 2008. Son de esta opinión por ejemplo Duncan Foley, Gérard Duménil, Dominique Lévy, Leo Panitch, Anwar Shaikh y muchos otros (Foley 2012; Duménil y Lévy 2011: 22; Panitch 2013; Shaikh 2016: 726). Hay también autores inspirados en la teoría de Marx que mantienen la idea de que las crisis económicas pueden durar muchas décadas o incluso más de un siglo y, por tanto, no tendrían nada que ver con la noción de crisis de Mitchell y las recesiones de la economía ortodoxa. El filósofo Paul Mattick hijo, el geógrafo David Harvey o historiadores como Arrighi o Wallerstein, que siguen la teoría de la economía-mundo, mantienen que el capitalismo ha estado en crisis permanente desde hace muchas décadas, o quizá más de un siglo, aunque ninguno de ellos es muy preciso en cuanto a fechas.⁷

Si como suelen afirmar muchos economistas y autores de izquierda, las crisis pueden durar muchos años, o muchas décadas, y las recesiones propias del ciclo económico en el sentido definido por la economía académica nunca se prolongan más de algunos trimestres o pocos años, cabría esperar diferentes teorías para explicar "el ciclo" y las crisis. Sin embargo, en las obras que analizan estas cuestiones no hay tal distinción. Autores como Marx, Keynes, Kalecki o Minsky, que son quienes inspiran las ideas sobre las crisis de los economistas heterodoxos del presente, nunca hicieron distinciones entre recesión y crisis.

LA VISIÓN DE MITCHELL SOBRE LAS CRISIS CON UN SIGLO DE PERSPECTIVA

El texto de Mitchell que aquí se presenta se escribió hace un siglo y leerlo llama la atención por la claridad con la que Mitchell explica nociones que la economía moderna básicamente ha desechado. Dice Mitchell por ejemplo que el que millones de personas pierdan sus empleos en épocas de depresión "se debe a que los empresarios están perdiendo dinero", afirmación que inmediatamente pone de manifiesto el impulso lucrativo básico de nuestra economía y que contrasta enormemente con la ausencia habitual de las ganancias empresariales en las explicaciones de las crisis económicas de los economistas académicos. Por supuesto que decir que millones quedan desempleados porque los empresarios están perdiendo dinero contrasta también con la visión de muchos comentaristas de izquierda, que ven las crisis como eventos desencadenados a propósito (por ejemplo, por el banco central y "el capital") para romper la espina de los sindicatos. Las crisis beneficiarían así a los grandes capitalistas. Mitchell decía hace un siglo que la opinión según la cual

las crisis son acontecimientos "anormales", originados por una causa específica en cada caso, se ha desacreditado por la experiencia, por el conocimiento más extenso de la economía de otros países y la disponibilidad de mejores estadísticas. Hoy se considera que las crisis no son más que una característica del "ciclo comercial" recurrente. En vez de un estado "normal" de las actividades empresariales interrumpido por crisis ocasionales, ahora se acepta un estado de continua variación de la actividad, que cambia continuamente, con un ritmo más o menos regular. Se acepta que a una crisis siga una depresión, que a ésta siga la recuperación y a

⁷ Mattick hijo en una entrevista con Clegg y Benanav (2011) argumenta, a mi juicio sin respaldarlo con datos válidos, que la crisis que comenzó en 2008 es realmente una continuación de la crisis de los años setenta. Harvey (2014) opina que las crisis en el capitalismo nunca se resuelven, solamente se desplazan. Wallerstein (2001:23; 2011) afirma que el capitalismo ha estado en crisis durante más de un siglo, de hecho sería una crisis terminal (Speth 2008: 185). Arrighi (2003: 527-539) habla de crisis de muchas décadas de duración. El concepto de crisis en estos autores es a mi juicio muy borroso y tiene poco que ver con el fenómeno concreto descrito por Marx, que es de hecho la misma crisis que describe Mitchell.

ésta la expansión de la fase de prosperidad, que a su vez precede a una nueva crisis (Mitchell 1923b).

Todo esto que decía Mitchell en 1923 hoy es básicamente negado por la economía ortodoxa y también por muchos heterodoxos que consideran que las crisis serían evitables con una política económica adecuada. Mitchell describe en su capítulo de 1923 los procesos que durante la depresión llevan a la reactivación y los procesos que durante la prosperidad llevan a la crisis, en un esquema causal en el que abundan los bucles que en teoría de sistemas podrían denominarse como de retroalimentación positiva o negativa. Frente a esto, un siglo después pueden citarse economistas distinguidos que afirman que las causas de las recesiones no se conocen y que estas son impredecibles. Por ejemplo, el economista Edward Leamer escribió que "en macroeconomía la comprensión de los efectos causales es virtualmente nula, y lo seguirá siendo" (Leamer 2010: 31-46) y para el Nobel de Economía Eugene Fama los economistas no saben cuál es la causa de las recesiones (Cassidy 2010: 28). Según Nicholas Mankiw, en el futuro habrá recesiones "en fechas que desconocemos por razones que tampoco conocemos" (Mankiw 2009, 2010). Tanto economistas ortodoxos como heterodoxos mantienen que cada crisis económica tiene causas diferentes y es por tanto absurdo buscar patrones o explicaciones comunes (Mankiw 2009; 2010; Duménil and Lévy 2011; Harvey 2011:213–224; Robert Lucas, citado en Kose y Terrones 2015: 172). Por supuesto, a este respecto quizá vale la pena mencionar la recesión o depresión de 2020, crisis económica mundial que estuvo obviamente conectada con la pandemia de COVID-19 y las medidas para combatirla. Nunca podremos saber si hubiera habido una crisis en 2020 si no hubiera habido una pandemia, pero lo cierto es que eran muchos los economistas que la esperaban, entre otras cosas porque habían pasado ya más de diez años desde el comienzo de la Gran Recesión y, como dice Mitchell, "cada ciclo puede durar desde más de un año hasta diez o doce años incluso". Pero sin duda, la depresión mundial de 2020 será citada en el futuro una y otra vez como ejemplo "demostrativo" de que cada crisis tiene una causa específica y es absurdo buscar explicaciones comunes para todas ellas.

En el texto de 1923 que sigue a este comentario llama la atención la insistencia de Mitchell en la centralidad de la ganancia para entender el ciclo y los fenómenos económicos en general. Frente a una ignorancia casi total de la ganancia como variable económica clave en la economía académica actual, salvo investigaciones esporádicas que, sin embargo, demuestran su importancia (Blanchard et al. 1993), hace un siglo Mitchell afirmaba que para elaborar un esquema válido del ciclo "hay que hacer abstracción de los complicados efectos de las diversas condiciones especiales que influyen en las ganancias en un momento dado y centrarse en la tendencia del sistema económico actual a producir períodos alternos de actividad y estancamiento". Y enfatizaba también que

Quando mejoran las perspectivas de obtener ganancias, aumenta la actividad económica. Cuando las perspectivas empeoran la actividad empresarial se frena. Todo lo que afecta a la economía, desde la precipitación pluvial hasta la política, ejerce su influencia afectando al factor básico: la perspectiva de obtener ganancias, es decir, beneficios monetarios. Tener presente esta noción, que la búsqueda del lucro es la finalidad primordial de la actividad económica, no sólo impide extraviarse hacia el absurdo, sino que sirve también para desenmarañar poco a poco la complejidad de la vida comercial... (Mitchell 1923b).

Las ideas de Mitchell sobre las ganancias como estímulo fundamental de la actividad económica y su disminución como elemento clave desencadenante de las crisis tienen una obvia conexión con las nociones de Marx sobre el funcionamiento de la economía capitalista y, por otra parte, han sido confirmadas esporádicamente por diversas investigaciones, tanto por autores de la ortodoxia académica como por

autores heterodoxos.⁸ Pero muchos autores marxistas se enfrentaron a la famosa ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia y en el camino de aceptar o rechazar esa ley, convertida en principio de fe por más de uno, se olvidaron de las fluctuaciones de la ganancia y la tasa de ganancia a corto plazo. Así los autores marxistas a menudo echan mano de abstrusas nociones como la falta de proporcionalidad entre sectores económicos, la falta de demanda generada por una reducción de la participación salarial en el producto bruto o un elemento de sobreproducción que indudablemente se produce en las crisis pero es un tanto dudoso que sea el factor determinante, ya que la inversión es el determinante principal de la demanda efectiva y la inversión en general tenderá a aumentar mientras la rentabilidad no descienda.

Tras ser alumno de Mitchell y tener con él diversas entrevistas, Eli Ginzberg escribió en 1931 un ensayo sobre Mitchell que luego por diversas razones no fue publicado hasta 1997. En ese ensayo en el que Ginzberg pretendía hacer un "psicoanálisis" de Mitchell, Ginzberg diagnosticó un "complejo de temor" que se manifestaría en el énfasis que Mitchell ponía en profundizar en el conocimiento de los hechos antes de prescribir soluciones para los problemas económicos. Mitchell fue siempre activo en la evitación de la controversia y aunque a menudo enfatizó aspectos que cuestionaban nociones clave de la economía clásica, siempre relativizó sus posiciones y señaló que había que investigar más antes de prescribir soluciones. En un artículo escrito en 1923 para presentar el libro *Business Cycles and Unemployment* Mitchell abogó por una "experimentación social" sistemática para probar qué métodos eran eficaces y aceptables para lidiar con los problemas planteados por el desempleo masivo recurrente cada pocos años. Pero esa sugerencia de Mitchell quedó básicamente indefinida. Según Ginzberg, el extremo temor a las soluciones "fáciles" basadas en esquemas malamente fundamentados de cómo funciona la sociedad llevó a Mitchell a evitar proponer soluciones de uno u otro tipo. Mitchell no fue ni keynesiano ni antikeynesiano ni marxista. La muerte le habría llegado así antes de haber estado lo suficientemente seguro como para proponer alguna política económica concreta (Ginzberg 1997).

Pero Mitchell era un economista de la academia, de la ortodoxia, no era un crítico marginal. Es por ello que la lectura del texto que sigue a esta nota sugiere que la economía académica alguna vez, hace un siglo, se acercó al núcleo de los fenómenos económicos, pero en el siglo siguiente la disciplina hizo enormes esfuerzos para extirpar de sus entrañas los elementos de realismo que tan frecuentes son en la obra de Mitchell. Y lo consiguió en gran medida.

REFERENCIAS

- Arrighi G. 2003. Spatial and other "fixes" of historical capitalism. *Journal of World-Systems Research* 10(2): 527-39.
- Barbosa-Filho NH, Taylor L. 2006. Distributive and demand cycles in the US economy: A structuralist Goodwin model. *Metroeconomica* 57(3):389.
- Blanchard O, Rhee C, Summers L. 1993. The Stock Market, Profit, and Investment. *Quarterly Journal of Economics* 108:115-136.
- Bowles S, Edwards R. 1985. *Understanding capitalism: Competition, command, and change in the US economy*. Nueva York: Harper & Row.
- Burns AF, Mitchell WC. 1946. *Measuring Business Cycles*. Nueva York, NBER.
- Cámara S. 2013. The Cyclical Decline of the Profit Rate as the Cause of Crises in the United States, 1947-2011. *Review of Radical Political Economics* 45: 463-471.

⁸ A los textos ya citados de Tinbergen y Blanchard et al., pueden añadirse Barbosa-Filho y Taylor (2006); Rada y Taylor (2006); Mohun y Veneziani (2008). Yo creo haber contribuido también a estos estudios empíricos: Tapia (2012, 2013, 2017).

Cassidy J. Interview with Eugene Fama. 2010. Disponible en www.newyorker.com/news/john-cassidy/interview-with-eugene-fama.

Clegg J, Benanav A. 2011. The economic crisis in fact and fiction: Interview with Paul Mattick. *Brooklyn Rail*, June. brooklynrail.org/2011/06/express/the-economic-crisis-in-fact-and-fictionpaul-mattick-with-john-clegg-and-aaron-benanav

Devine JN. 1986. Empirical studies in Marxian crisis theory: Introduction. *Review of Radical Political Economics* 18:1-12.

Duménil G, Lévy D. 2011. *The crisis of neoliberalism*. Cambridge: Harvard University Press.

Foley D. 2012. The political economy of post-crisis global capitalism. *South Atlantic Quarterly* 111(2):251-63.

Friedman M. 1940. Review of Tinbergen's "Business cycles in the United States". *American Economic Review* 30(4):657-60.

Ginzberg E. 1997. Wesley Clair Mitchell. *History of Political Economy* 29:3.

Gordon RA. 1961. *Business fluctuations*, 2a. ed. Nueva York: Harper.

Hansen AH. 1949. Wesley Mitchell, Social Scientist and Social Counselor. *Review of Economics and Statistics* 31:245.

Harvey D. 2011. The enigma of capital & the crisis this time. En: *Business as usual: The roots of the global financial meltdown*, Calhoun C, Derluquian G, comp, pp. 213-224. Nueva York: New York University Press.

Harvey D. 2014. A commentary on the falling rate of profit in Marx's crisis theory. www.youtube.com/watch?v=-ZJrNgb-iiY

Kalecki M. 1971. *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy 1933-1970*. Cambridge, Cambridge University Press.

Kalecki, M. 1990. *Collected Works, Volume I: Business Cycles and Full Employment*, Osiatinsky JK, comp, trad. Kisiels CA. Oxford: Clarendon Press.

Keynes JM. 1936. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. Londres: Macmillan.

Keynes JM. 1939. Professor Tinbergen's method. *Economic Journal* 49(195):558-68.

Koopmans TC. 1947. Measurement without theory. *Review of Economic Statistics* 29:161-172.

Kose MA, & Terrones ME. 2015. *Colapse and Revival: Understanding Global Recessions and Recoveries*. Washington, DC: IMF.

Leamer EE. 2010. Tantalus on the road to asymptopia. *Journal of Economic Perspectives* 24: 31-46.

Mankiw G. 2009. *Principles of macroeconomics*, 5a. ed. Mason, OH: South Western.

Mankiw G. 2010. A call for humility: Trying to tame the unknowable. *New York Times*, 26 de marzo, p. BU6.

Marx C. 1987. *Teorías Sobre la Plusvalía, Volumen II*, trad. W. Roces. México: Fondo de Cultura Económica.

Marx K. 1968. *Theories of Surplus Value: Part II*, ed. S. Ryazanskaya. Moscú: Editorial Progreso.

Marx K. 1981a. *Capital: A Critique of Political Economy*, Vol. II [1885], ed. Engels F, trad. Fernbach D. Nueva York: Vintage.

Marx K. 1981b. *Capital: A Critique of Political Economy*, Vol. III [1894], ed. Engels F, trad. Fernbach D. Nueva York: Vintage.

- Marx K. 1980. *El Capital: Crítica de la Economía Política*, Libro II [1885], ed. Engels F, trad. Sacristán M. En: Karl Marx y Friedrich Engels, *Obras*, Vol. 42. Barcelona, Crítica-Grijalvo.
- Marx K. 2008a. *El Capital: Crítica de la Economía Política, Tomo I* [1867]. Trad. Mames L, Scaron P. Vol. 1, México, Siglo XXI.
- Marx K. 2008b. *El Capital: Crítica de la Economía Política, Tomo II*, ed. Engels F, [1885], Vol. 6, trad. Mames L, Scaron P. México, Siglo XXI.
- Marx K. 2009a. *El Capital: Crítica de la Economía Política, Tomo III*, ed. Engels F [1894]. Trad. Mames L, Scaron P. Vol. 6, México, Siglo XXI.
- Marx K. 2009b. *El Capital: Crítica de la Economía Política, Tomo I*. Trad. Mames L, Scaron P. Vol. 3, México, Siglo XXI.
- McNally D. 2010. *Global Slump: The Economics and Politics of Crisis and Resistance*. Oakland, CA: PM Press.
- Minsky HP. 2008. *Stabilizing an Unstable Economy* [1986]. Nueva York: McGraw-Hill.
- Mitchell LS. 1953. *Two Lives: The Story of Wesley Clair Mitchell and Myself*. Nueva York: Simon & Schuster.
- Mitchell WC. 1913. *Business Cycles*. Berkeley: University of California Press.
- Mitchell WC. 1923a. Unemployment and business fluctuations. *American Labor Legislation Review* 13: 15-22.
- Mitchell WC. 1923b. Chapter 1 - Business Cycles. En Mitchell WC et al. 1923. *Business Cycles and Unemployment*. Nueva York, McGraw-Hill. La traducción de este capítulo es precisamente la que se reproduce en este número de la REC.
- Mitchell WC. 1927. *Business Cycles: The Problem and Its Setting*. Nueva York: NBER.
- Mitchell WC. 1941. *Business Cycles and Their Causes: A New Edition of Mitchell's Business Cycles, Part III*. Berkeley: University of California Press.
- Mitchell WC. 1944. Test of free enterprise: Depression-proof economy is sought. *New York Times*, 18 de septiembre, p. 22.
- Mitchell WC. 1951. *What Happens During Business Cycles: A Progress Report*. Nueva York: NBER.
- Mohun S, Veneziani R. 2008. Goodwin cycles and the US economy, 1948-2004. En: *Mathematical Economics and the Dynamics of Capitalism: Godwin's Legacy Continued*, ed. Flaschel P, Landesmann M. Nueva York: Routledge, pp. 107-30.
- Morgan MS. 1990. *The History of Econometric Ideas*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Panitch L. 2013. Crisis of what? *Journal of World-Systems Research* 19(2): 129-135.
- Perlo V. 1973. *The Unstable Economy—Booms and Recessions in the United States Since 1945*. Nueva York, International Publishers.
- Rada C, Taylor L. 2006. Empty sources of growth accounting, and empirical replacements à la Kaldor with some beef. *Structural Change & Economic Dynamics* 17: 487-500.
- Shaikh A. 2016. *Capitalism: Competition, Conflict, Crises*. Nueva York, NY: Oxford University Press.
- Speth JS. 2008. *The Bridge at the End of the World*. New Haven, Yale University Press.
- Tapia JA. 2012. Statistical evidence of falling profits as a cause of recession: A short note. *Review of Radical Political Economics* 44(4): 484-493.

José A. Tapia

Tapia JA. 2013. Does investment call the tune? Empirical evidence and endogenous theories of the business cycle. *Research in Political Economy* 28: 229-59.

Tapia JA. 2017. *Rentabilidad, inversión y crisis: Teorías económicas y datos empíricos*. Madrid, Maia.

Tinbergen J. 1939. *Statistical Testing of Business-Cycle Theories: Volume II— Business Cycles in the United States of America 1919-1932*. Ginebra: League of Nations.

Tinbergen J. 1950. *The Dynamics of Business Cycles: A Study in Economic Fluctuations*. Trad. Polak JJ, Chicago, University of Chicago Press.

Tinbergen J. 1952. Comments [on Orcutt's "Toward partial redirection of econometrics"]. *Review of Economics and Statistics* 34(3):205-206.

Wallerstein I. 2001. *Unthinking Social Science: The Limits of 19th-Century Paradigms*, 2a. ed. Filadelfia: Temple University Press.

LOS CICLOS COMERCIALES¹

Wesley C. Mitchell

National Bureau of Economic Research



En tiempos como el que impulsó al presidente Harding a convocar la Conferencia sobre Desempleo, la gran mayoría de los desempleados son trabajadores cuyo despido ha sido causado por la depresión económica. Que millones de hombres pierdan sus empleos en tales períodos se debe a que los empresarios están perdiendo dinero. Por esa razón, una investigación de los medios para estabilizar el empleo debe comenzar por analizar los procesos que periódicamente llevan la actividad empresarial a situaciones trastornadas.

I. NATURALEZA DE LOS CICLOS COMERCIALES

En los últimos 110 años, la economía norteamericana ha pasado quince veces por períodos de "crisis". La enumeración de los años de crisis (1812, 1818, 1825, 1837, 1847, 1857, 1873, 1884, 1890, 1893, 1903, 1907, 1910, 1913, 1920) muestra variaciones considerables en la magnitud del intervalo entre crisis sucesivas. Además, no existen dos períodos de crisis exactamente iguales y en algunos casos las diferencias entre algunas crisis son más notables que sus similitudes. Por lo tanto, no es extraño que muchos empresarios hayan creído durante mucho tiempo que las crisis son acontecimientos "anormales", originados por errores cometidos por el público o por el gobierno. Desde ese punto de vista cada crisis tenía una causa especial que los periódicos resumían en expresiones pintorescas como "el pánico de Jay Cooke" en 1873, "el pánico de los ferrocarriles" en 1884, "el pánico de Cleveland" en 1893, "el pánico de la gente rica" en 1903 y "el pánico de Roosevelt" en 1907. La opinión de que las crisis son acontecimientos "anormales", originados por una causa específica en cada caso, se ha desacreditado por la experiencia, por el conocimiento más extenso de la economía de otros países y la disponibilidad de mejores estadísticas. Hoy se considera que las crisis no son más que una característica del "ciclo comercial" recurrente. En vez de un estado "normal" de las actividades empresariales interrumpido por crisis ocasionales, ahora se acepta un estado de continua variación de la actividad, que cambia continuamente, con un ritmo más o

¹ Nota sobre la traducción. El texto que sigue fue el capítulo 1 (pp. 5-18) del libro *Business Cycles and Unemployment*, publicado en Nueva York por el *National Bureau of Economic Research* en 1923. Ese capítulo, en traducción de V. L. Urquidi, fue incluido en el libro *Ensayos sobre el ciclo económico*, publicado en México por el Fondo de Cultura Económica en 1944. La presente versión de J. A. Tapia es una versión muy revisada de la traducción de Urquidi. Las notas al pie son todas de W.C. Mitchell excepto cuando se indica otra cosa.

menos regular. Se acepta que a una crisis siga una depresión, que a ésta siga la recuperación y a ésta la expansión de la fase de prosperidad, que a su vez precede a una nueva crisis. Esta clase de ciclos se ha manifestado en Estados Unidos por lo menos desde hace un siglo, quizá desde hace dos en los Países Bajos, en Inglaterra y en Francia, y desde hace menos en Austria, Alemania, Italia, España y los países escandinavos. Desde hace una o dos generaciones se han manifestado ciclos semejantes en Canadá y Australia, en América Latina, en Rusia, en la India y en el Japón.

Hoy raramente se niega la existencia de estos ciclos comerciales, pero no es tan raro que se exagere su regularidad. En realidad, en los ciclos sucesivos se observan no solo diferencias de amplitud sino de intensidad del tumulto comercial y de la importancia relativa de las diversas manifestaciones del ciclo. A veces la crisis se manifiesta como una contracción ligera de la actividad económica, como en 1910 y en 1913; a veces la crisis degenera en pánico, como ocurrió en 1873, 1893 y 1907. A veces la crisis evoluciona hacia una recuperación abortada, como sucedió en 1895, otras veces la depresión se intensifica por la presión financiera, como sucedió en 1896 y en 1914. También puede ser que la depresión sea breve e intensa como en 1908, o breve y ligera como en 1911, mientras que otras veces es prolongada y profunda como en 1874-1878. Las fases de recuperación suelen evolucionar hacia periodos de prosperidad generalizada, aunque hay excepciones como la de 1895. La fase de prosperidad puede alcanzar una gran intensidad como en 1906-1907 y en 1916-1917, o evolucionar mucho más moderadamente y desembocar en una crisis ligera, como en 1913, o en un pánico comercial, como en 1893.

Estas diferencias entre ciclos comerciales se deben a que la situación económica en un momento dado es la resultante neta de un complejo de fuerzas entre las cuales el ritmo de la actividad económica es una más. La situación de las cosechas, la política nacional, los cambios en los sistemas monetario y bancario, las relaciones internacionales, las guerras y la paz, el descubrimiento de yacimientos y métodos industriales nuevos y otros muchos factores afectan favorable o desfavorablemente la perspectiva de obtener ganancias y, por lo mismo, tienden a acelerar o retardar el nivel de actividad. Que el ritmo de la actividad económica emerja entre las resultantes netas de todos estos factores hace pensar que este factor es uno de los que operan constantemente y que es uno de los más poderosos.

Para desarrollar un esquema del ciclo comercial que sea aplicable a ciclos futuros hay que hacer abstracción de los complicados efectos de las diversas condiciones especiales que influyen en las ganancias en un momento dado y centrarse en la tendencia del sistema económico actual a producir períodos alternos de actividad y estancamiento.

Sin embargo, el problema sigue siendo complejo a pesar de esta simplificación y para no perderse en un laberinto de complicaciones es indispensable seguir constantemente la característica principal de las operaciones comerciales. Se supone que la finalidad primordial de todas las empresas comerciales es ganar dinero. Cuando mejoran las perspectivas de obtener ganancias, aumenta la actividad económica. Cuando las perspectivas empeoran la actividad empresarial se frena. Todo lo que afecta a la economía, desde la precipitación pluvial hasta la política, ejerce su influencia afectando al factor básico: la perspectiva de obtener ganancias, es decir, beneficios monetarios. Tener presente esta noción, que la búsqueda del lucro es la finalidad primordial de la actividad económica, no sólo impide extraviarse hacia el absurdo, sino que sirve también para desenmarañar poco a poco la complejidad de la vida comercial, en un análisis detallado si así se desea, o en un examen rápido de todo ese laberinto para detectar sus rasgos más característicos. Evidentemente, en este capítulo habremos de ir a paso ligero.²

² La literatura sobre el ciclo comercial es extensa y controvertida. Las diferencias entre autores contemporáneos son debidas principalmente a la importancia que dan a distintos factores. Entre los mejores libros sobre la materia pueden citarse los siguientes: A. Aftalion, *Les Crises Periodiques de Surproduction* (Paris, 1913); A. H. Hansen, *Cycles of Prosperity and Depression* (Madison, Wisconsin, 1921); R. G. Hawtrey, *Good and Bad Trade* (Londres, 1913); G. H. Hull, *Industrial Depressions* (Nueva York, 1911); W. C. Mitchell, *Business Cycles* (Berkeley, California, 1913); H. L. Moore, *Economic Cycles* (Nueva York, 1914); D. H. Robertson, *A. Study of Industrial Fluctuation* (Londres, 1915).

II. ESQUEMA DE DISCUSIÓN

Dado que los ciclos comerciales siguen un curso ininterrumpido en el que cada ciclo se origina en el anterior y se continua con el siguiente, es posible iniciar nuestro análisis en cualquier fase del ciclo. Cualquiera que sea la fase que se seleccione, habrá que iniciar la investigación aceptando como dada la situación económica del momento. Pero una vez iniciado el análisis, el curso de la exposición estará determinado por la sucesión de fases por las que pasa el ciclo. Siguiendo este procedimiento en todas las fases del ciclo comercial se volverá al punto de partida y se terminará la discusión dando cuenta de la situación que se aceptó como dada al principio.

Pudiendo elegir libremente, puede ser conveniente comenzar con la fase del ciclo por la que atraviesa actualmente la economía de Estados Unidos: la fase de recuperación que sigue a la depresión. Lo primero será examinar cómo la recuperación toma impulso y origina la fase de prosperidad. Consideraremos después cómo la prosperidad misma crea las condiciones que conducen a la crisis, cómo esta se convierte en depresión y, por último, cómo, con el transcurso del tiempo, la depresión genera condiciones que dan lugar a una nueva recuperación.

Este análisis será una explicación breve del ciclo comercial. Sin embargo, es importante señalar que los ciclos comerciales afectan a las distintas industrias de manera diferente. Por ejemplo, algunas industrias resultan afectadas por el ciclo muy pronto y muy intensamente, mientras que otras solo reciben una influencia ligera. Este aspecto del problema ha recibido hasta ahora poca atención por parte de los investigadores y no podrá examinarse adecuadamente hasta que las distintas industrias dispongan de información más sistemática que la disponible actualmente en lo referente a sus cambios de situación. Pero gracias a la cooperación de asociaciones comerciales y empresarios disponemos de algunos datos que muestran cuán importante y prometedora será en este aspecto la investigación ulterior. En la siguiente sección se examinará el efecto del ciclo comercial sobre industrias concretas, una vez considerado el ciclo en general.

III. LAS RECUPERACIONES Y LA ACUMULACIÓN DE LA PROSPERIDAD³

El período de depresión produce con el transcurso del tiempo determinadas condiciones que favorecen el aumento de la actividad económica. Entre estas condiciones pueden mencionarse un bajo nivel de precios en relación con los precios de los periodos de prosperidad, una disminución drástica en el costo de producción, un margen reducido de ganancias, amplias reservas bancarias y una política conservadora en la capitalización de las empresas y en la concesión de créditos.

Esta situación va acompañada tarde o temprano por un aumento en el volumen físico de las compras. Cuando se inicia una depresión, la mayoría de las empresas disponen, ya sea en existencias, o en pedidos, de gran cantidad de mercancías. Durante los primeros meses de contracción las empresas satisfacen las órdenes de compra principalmente a partir de los inventarios disponibles y a su vez compran o producen cantidades reducidas de mercancías. De manera similar, al final del período de prosperidad tanto los consumidores como las empresas disponen de cuantiosas existencias de artículos de uso personal o doméstico y equipo industrial. Durante algún tiempo solo se compran bienes perecederos que se consumen continuamente, por ejemplo alimentos y servicios de transporte. Una vez que la depresión se extiende algunos meses, los bienes semiduraderos de consumo se deterioran y hay que reemplazarlos o repararlos. Cuando llega ese momento aumentan gradualmente las compras y los inventarios de los vendedores disminuyen poco a poco, al tiempo que aumenta lentamente la producción.

³ Tanto en esta sección como en las tres secciones siguientes he empleado con liberalidad el material publicado en mi libro *Business Cycles* (1913).

La experiencia demuestra que una vez iniciada una recuperación, ésta tiende a desarrollarse de forma acumulativa. Un aumento en el nivel de operaciones de un negocio inducirá una renovación del equipo deteriorado y una adquisición de mercancías para anticipar necesidades inmediatas. El aumento del número de trabajadores empleados en las empresas hará que aumente el nivel de compras de los consumidores lo que llevará a un nivel mayor de producción. La mejoría del estado general de los negocios elevará el estado de ánimo en los empresarios y esas perspectivas optimistas darán un nuevo ímpetu a la mejora comercial. Es solo cuestión de tiempo que un aumento en el volumen de operaciones convierta el letargo en actividad. A veces estos cambios se aceleran por acontecimientos propicios que no se originan en el ámbito comercial, por ejemplo, una buena cosecha; o se retardan por alguna influencia negativa, por ejemplo, una situación de incertidumbre política. Sin ninguna influencia perturbadora, la transición será lenta pero segura.

El nivel de precios a veces se rezaga, evolucionando lentamente, pero cuando se inicia la recuperación la expansión acumulada del volumen físico de operaciones comerciales detiene de inmediato la bajada de precios y se inicia un alza. Si las empresas tienen a la vista una cantidad de pedidos suficiente para un nivel estándar de eficiencia con el equipo disponible, fijarán precios más altos para los pedidos que vayan más allá de ese nivel. Esto sucede aun en las actividades comerciales donde hay una perfecta competencia, pues solo es posible atender los nuevos pedidos contratando más trabajadores, empleando maquinaria que estaba en desuso, adquiriendo nuevos bienes de producción o introduciendo cambios de otro tipo que entrañan mayores gastos. La perspectiva de que esto ocurra acelerará el alza de precios. Los compradores están ansiosos por obtener o firmar contratos para la adquisición de grandes cantidades de mercancía mientras los precios están bajos y las primeras señales claras de una tendencia al alza de precios originarán una avalancha de pedidos.

Al igual que el aumento en el volumen de operaciones, el aumento de precios se extiende rápidamente, pues cada incremento de precios presiona a los vendedores para que se recuperen fijando aumentos compensatorios en sus precios. Los cambios que se operan en estos no son uniformes, hay diferencias entre mercancías entre sectores industriales. Casi siempre los precios al por mayor van a la zaga de los precios al por menor, los precios de bienes de consumo de productos básicos a la zaga de los precios de bienes de capital de productos básicos⁴ y los precios de los productos finales a la zaga de los precios de las materias primas. Entre estas, los precios de los productos minerales reflejan los cambios en la situación económica mejor que los precios de las materias primas animales, vegetales o forestales. A veces los salarios aumentan con mayor rapidez, pero casi siempre en menor grado que los precios al por mayor; las tasas de descuento aumentan en algunos casos más lentamente que los precios de las mercancías, en otros casos, más rápidamente; las tasas de interés sobre préstamos a largo plazo se mueven lentamente en las primeras etapas de la recuperación en tanto que las cotizaciones bursátiles, especialmente de acciones, generalmente preceden y exceden en el alza a los precios de las mercancías. Las causas de estas diferencias en la prontitud y energía con que las diferentes clases de precios reaccionan ante el estímulo de la actividad económica se encuentran en parte en las diferencias de organización de los distintos mercados de bienes, mano de obra, préstamos y valores; en parte, en las circunstancias de carácter técnico que afectan a la demanda y la oferta relativas de estas diversas clases de bienes; y en parte, en que las empresas ajustan sus precios de venta a los cambios en el total de los precios de adquisición que pagan, en vez de ajustarlos a los cambios en los precios de los bienes concretos que adquieren para la reventa.

⁴ El original inglés dice *prices of staple consumers' behind the prices of staple producers' goods*, que parece querer decir que los precios de bienes de consumo de productos básicos (que serían por ejemplo los alimentos o el combustible para cocinar) irían a la zaga de los precios de bienes de capital de productos básicos (que incluirían por ejemplo, los cereales o el petróleo al por mayor, es decir, las materias primas para producir los anteriores) (Nota de JAT).

En la mayoría de las empresas, como resultado de esas fluctuaciones divergentes de precios y el mayor volumen de ventas se obtienen mayores ganancias. Es así porque a pesar de que los precios de las materias primas y las mercancías adquiridas para la reventa, y a veces el interés bancario, aumentan generalmente con mayor rapidez que los precios de venta, los salarios se mueven con mucho retardo y los precios que constituyen los gastos generales se encuentran en su mayoría estabilizados por algún tiempo por convenios anteriores sobre salarios, alquileres y bonos.

Este aumento de las ganancias, combinado con las perspectivas optimistas reinantes, conduce a una marcada expansión en las inversiones. Naturalmente, el alto volumen de pedidos de maquinaria, de contratos para nuevas construcciones, etc., que resultan de esta situación, aumentan aún más el volumen de operaciones y refuerzan los factores que impulsan el alza de precios.

Es indudable que la característica más importante de esta fase del ciclo comercial es la operación acumulativa de los diversos procesos que convierten la recuperación de los negocios en una intensa prosperidad. Cada aumento en el volumen de operaciones origina nuevos aumentos, cada empresario que se torna optimista hace prosélitos y cada aumento en los precios proporciona un aliciente para nuevos aumentos, pero además la expansión del volumen de operaciones comerciales ayuda a extender el optimismo y a aumentar los precios; y el optimismo y el alza de precios se sustentan mutuamente y estimulan el desarrollo de la actividad. Por último, como ya se dijo, los cambios en los tres factores mencionados aumentan las ganancias y estimulan las inversiones y a su vez, las ganancias elevadas y las grandes inversiones aumentan la actividad, justificando el optimismo y acrecentando los precios.

IV. CÓMO LA PROSPERIDAD ORIGINA LA CRISIS

Los procesos apuntados en la sección anterior operan de forma acumulativa durante algún tiempo, aumentando las condiciones de prosperidad, pero también producen una lenta acumulación de tensiones en el balance del sistema económico, tensiones que a la postre minan las bases en las que se fundamenta la prosperidad.

Entre estas tensiones figura el aumento gradual de los costos de producción. La disminución en los gastos generales por unidad de producto termina en el momento en que las empresas alcanzan su capacidad máxima con el equipo disponible. El aumento lento de esos costos comienza cuando expiran contratos anteriores y la renovación se hace a los tipos de interés, alquileres y salarios más altos que rigen en la fase de prosperidad. A la vez, los costos de operación suben a un ritmo relativamente rápido. Maquinaria obsoleta e instalaciones industriales mal situadas o que operan con alguna desventaja se incorporan al proceso de producción. Aumenta el precio de la mano de obra no solo porque sube el salario habitual, sino también porque aumentan los desembolsos de pago de horas extraordinarias. Aún más problemático es que disminuye la eficacia de la mano de obra porque las horas extraordinarias fatigan a los empleados, porque se contratan trabajadores "indeseables" y porque no se puede obtener mayor rendimiento de los operarios cuando los puestos de trabajo disponibles son más de los que se pueden cubrir.⁵ Los precios de las materias primas continúan subiendo, en promedio, más rápido que los precios

⁵ Compárese este examen con el de las fluctuaciones en la producción y en el número de trabajadores ocupados que aparece en la sección V del capítulo 4 de *Business Cycles and Unemployment* (1923). Berridge muestra ahí cómo el volumen físico de la producción aumenta más en la prosperidad y disminuye más en la depresión que el número de trabajadores ocupados. Pero está de acuerdo con el punto de vista aquí expuesto sobre las variaciones en la eficacia de la mano de obra, considerando que estos cambios resultan más que compensados por otros factores, principalmente la mayor prevalencia de horas extraordinarias durante la fase de prosperidad y la disminución de la jornada de trabajo durante la depresión. George Soule, del Labour Bureau Inc., quien gentilmente leyó el manuscrito de este capítulo, piensa que los cambios en la eficacia de la mano de obra que aquí se consideran nunca han sido demostrados estadísticamente de manera incontrovertible. Hay factores que tienden a disminuir la eficacia en períodos de letargo económico, por ejemplo, el deseo de extender el trabajo correspondiente a los escasos pedidos que se reciben y la imposibilidad de mantener los empleados cualificados en los puestos para los que están mejor preparados. Soule conoce personalmente algunos casos en que estos factores han provocado una disminución de la producción durante la depresión. Soule afirma asimismo que si durante la fase de prosperidad la producción por hora trabajada revela una disminución "los directores o algún otro factor son responsables en parte, si no totalmente". Sobre todo esto, véanse datos en pp. 476-480 de mi libro *Business Cycles* (1913).

de venta de productos finales. Por último, las ineficiencias por producción defectuosa inevitables en la marcha de las empresas se acumulan cuando los gerentes y capataces están presionados por la necesidad de entregar muchos pedidos lo más rápidamente posible.

La segunda característica es la tensión acumulativa en los mercados de inversiones y financieros. La oferta de fondos al tipo de interés previo para la compra de valores bursátiles, para préstamos hipotecarios, etc., no puede mantener el mismo ritmo que la demanda acelerada. Tiende a dificultarse la emisión de nuevos valores, a menos que se haga en condiciones onerosas, y los hombres de negocios se quejan entonces de "escasez de capital". Tampoco la oferta de préstamos bancarios crece tan rápidamente como para satisfacer la demanda. La oferta se encuentra limitada por el nivel de reservas que los bancos deben mantener frente al aumento de sus pasivos. La ocupación plena y el alto volumen de operaciones comerciales al por menor hacen que una cantidad considerable de dinero permanezca en la corriente monetaria de tal manera que el efectivo en poder de los bancos crece lentamente, aun cuando las disponibilidades en oro pueden aumentar rápidamente. Por otra parte, la demanda de préstamos bancarios no solo aumenta con el volumen de operaciones comerciales, sino también con el aumento de precios y con la inclinación de los hombres de negocios a emplear sus propios fondos para controlar cuantas empresas sea posible. Además, esta demanda es relativamente inelástica dado que numerosos prestatarios creen poder pagar tipos de descuento más altos durante algunos meses y aun así obtener negocios rentables, y dado que las sociedades mercantiles que no desean emitir bonos a largo plazo en las condiciones desfavorables que prevalecen, tratan, entonces, de obtener parte de los fondos que necesitan descontando documentos que vencen en pocos años.

Las tensiones en los mercados de valores bursátiles y préstamos son desfavorables para la continuación de la fase de prosperidad, no solo porque los tipos de interés altos reducen los márgenes de ganancia esperables, sino también porque frenan la expansión del volumen de operaciones que generó la prosperidad. Muchos proyectos empresariales se aplazan o se abandonan porque quienes han de obtener préstamos concluyen que los pagos de intereses absorberían gran parte de sus ganancias o porque quienes dan crédito se niegan a asumir más compromisos.

La expansión del crédito, que es uno de los fenómenos más regularmente acompañantes de una expansión intensa, da una apariencia de mayor prosperidad a la economía. Pero es solo apariencia, pues cuando la industria opera a plena capacidad los créditos ulteriores que solicitan quienes desean ampliar sus negocios no pueden acrecentar notablemente la producción total de bienes. Esos créditos estimulan la subida de precios de materias primas y servicios y, subsiguientemente, una expansión ulterior del volumen monetario de las operaciones. Pero no producen un aumento correlativo en el volumen físico de la producción de bienes de consumo. Por el contrario, esos créditos acrecientan el monto total de deudas, muchas de ellas respaldadas por garantías insuficientes, y a la primera señal de incertidumbre los acreedores demandan su liquidación, como ahora veremos.

Las dificultades para financiar nuevos proyectos intensifican el estancamiento que ya había comenzado a afectar a un grupo importante de industrias, por efecto de una causa previa. Las industrias en cuestión son las que producen bienes de capital —herramientas, maquinaria, instalaciones— así como las industrias que producen las materias primas con las que se fabrican esos bienes, desde la madera y el cemento hasta el cobre y el acero.

La demanda de equipo y maquinaria industrial es en parte demanda de reposición y en parte demanda de mejoras y ampliaciones. La demanda de reposición varía indudablemente con la demanda del volumen físico de productos ya que, en términos generales, cuanto más se usa la maquinaria y el equipo rodante, más pronto se deterioran. La demanda de mejoras y ampliaciones, por otra parte, no varía con el volumen físico de los productos demandados, sino con las fluctuaciones de esa cantidad.

Para ilustrar los cambios peculiares de demanda de equipo industrial que surgen en esta situación, supóngase que el volumen físico de la producción de un bien determinado varía en cinco años sucesivos de la siguiente manera:

| | | | |
|-------------|-------|---------|-----------|
| Primer año | | 100.000 | toneladas |
| Segundo año | | 95.000 | toneladas |
| Tercer año | | 100.000 | toneladas |
| Cuarto año | | 110.000 | toneladas |
| Quinto año | | 115.000 | toneladas |

Esto es el producto de máquinas que producen, cada una, 100 toneladas por año. Por lo tanto, el número de máquinas en operación cada año fue:

| | | | |
|-------------|-------|-------|----------|
| Primer año | | 1.000 | máquinas |
| Segundo año | | 950 | máquinas |
| Tercer año | | 1.000 | máquinas |
| Cuarto año | | 1.100 | máquinas |
| Quinto año | | 1.150 | máquinas |

Cada año, 10% de la maquinaria en operación se deteriora del todo. Por lo tanto, la demanda de reposición de maquinaria es la siguiente:

| | | | |
|-------------|-------|-----|----------|
| Primer año | | 100 | máquinas |
| Segundo año | | 95 | máquinas |
| Tercer año | | 100 | máquinas |
| Cuarto año | | 110 | máquinas |
| Quinto año | | 115 | máquinas |

La demanda de maquinaria adicional es mucho más variable. Haciendo abstracción del primer año, para el que nuestro ejemplo no proporciona datos, es evidente que no se necesitaron nuevas máquinas en el segundo año, en el que 50 máquinas permanecieron inactivas, ni tampoco en el tercero. Pero una vez que se emplearon todas las máquinas disponibles, hubo que adquirir nuevas máquinas a razón de una por cada 100 toneladas adicionales de producción. Por lo tanto, la demanda de maquinaria nueva, dada por el número de máquinas en operación, fue la siguiente:

| | | |
|-------------|-------|--------------|
| Primer año | | No hay datos |
| Segundo año | | Ninguna |
| Tercer año | | Ninguna |
| Cuarto año | | 100 máquinas |
| Quinto año | | 50 máquinas |

Sumando la demanda de reposición y la demanda de nuevo equipo, el total de demanda de maquinaria industrial fue el siguiente:

| | | |
|-------------|-------|--------------|
| Primer año | | No hay datos |
| Segundo año | | 95 máquinas |
| Tercer año | | 100 máquinas |
| Cuarto año | | 210 máquinas |
| Quinto año | | 165 máquinas |

Claro que las cifras de este ejemplo son inventadas. Pero sirven para ilustrar las características genuinas de la demanda de equipo industrial. Durante la depresión y en las primeras fases de la recuperación, las industrias productoras de bienes de capital tienen poco negocio, solo venden el equipo que corresponde a la demanda de reemplazos. Sin embargo, cuando la demanda de bienes de consumo se aproxima a la

etapa en la que pronto se excederá la capacidad productiva del equipo existente, las industrias dedicadas a la producción de bienes de capital experimentan un auge repentino e intenso. Pero su volumen de operaciones disminuye nuevamente antes de que la fase de prosperidad haya llegado a su punto máximo, siempre que el aumento del volumen físico de la producción se estanque antes de llegar a cero. De aquí las anomalías aparentes que señaló J. Maurice Clark:

La demanda de maquinaria y equipo puede disminuir (...) aunque la demanda de productos finales esté aún creciendo. La demanda total de bienes [de producción] tiende a variar más violentamente que la de productos acabados (...) Los puntos máximo y mínimo de la demanda de bienes de producción tienden a preceder a los de la demanda de bienes finales; el efecto consiguiente es que puede parecer que el cambio es anterior a su causa.⁶

Cuando la paralización de pedidos de nuevos bienes de producción que se origina en cualquier estancamiento del aumento de la demanda de mercancías se añade al freno que deriva de la rigidez en el mercado de valores y los altos costos de construcción, no es difícil comprender por qué disminuye el volumen de esta clase de contratos cuando se aproxima el clímax de la prosperidad. Es entonces cuando empiezan a reducirse los pedidos a empresas siderúrgicas y metalúrgicas, fábricas de maquinaria, fundiciones de cobre, canteras, aserraderos, cementeras, compañías constructoras y contratistas de todo tipo. Todos estos negocios pueden estar en ese momento trabajando a toda capacidad para cumplir los contratos anteriores en los plazos estipulados, pero la perspectiva en el futuro inmediato es una caída importante de su volumen de operaciones.

El imponente mecanismo de la prosperidad se asienta sobre bases de seguridad holgadas, pero cuanto más crece esa estructura, más severas se tornan las tensiones internas. La única manera eficaz de impedir el desastre mientras sigue la expansión es que aumenten una y otra vez los precios lo suficiente para compensar el deterioro de las ganancias por aumento de costos, hacer frente el alza continua de los tipos de interés y mantener la disposición de los productores a firmar contratos de adquisición de nuevos equipos industriales.

Pero es imposible que el aumento de precios de venta se mantenga por tiempo indefinido. A falta de otros frenos, lo insuficiente de las reservas en efectivo obligaría en última instancia a los bancos a negarse rotundamente a una expansión mayor de sus préstamos. Pero antes de que llegue ese momento puede detenerse el alza de precios por las inevitables consecuencias de las desigualdades en este proceso. Estas se hacen más aparentes cuando se produce una disminución seria de las ganancias de ciertas empresas y las dificultades por las que pasan las víctimas de esta situación desvanecen la confianza en la seguridad de los créditos en los que se cimentó la imponente estructura de la prosperidad.

En estas condiciones, ¿qué industrias son las que no pueden aumentar sus precios de venta lo necesario para impedir una disminución de sus ganancias? Hay industrias en las que los precios de venta tienen estándares fijados por la ley, por entes públicos, por contratos a largo plazo, por la costumbre o por una política comercial determinada. En tales industrias no pueden aumentar los precios o el aumento es escaso. En otras industrias los precios están sujetos a las azarosas condiciones de las cosechas y el precio de mercado de las existencias de materiales y productos acabados fluctúa según los informes sobre el estado de la producción agrícola. En otras industrias el uso de nueva maquinaria y equipo aumenta la capacidad de producción con mayor rapidez que la demanda de sus mercancías sometida a la influencia represiva de los altos precios que deben fijarse para impedir una disminución de las ganancias. La poca disposición de las empresas productoras a firmar nuevos contratos amenaza con pérdidas no solo a todas

⁶ "Business acceleration and the law of demand", *Journal of Political Economy*, marzo de 1917. Véase también *Industrial Depressions*, 1911, de George H. Hull.

las empresas contratistas, sino también a aquellas a las que se compran materiales y equipo. Los altos tipos de interés frenan la demanda corriente de mercancías de diversas clases y obstaculizan el esfuerzo por sostener los precios mediante la retirada del mercado de grandes existencias de bienes hasta que puedan venderse en mejores condiciones. Por último, el éxito mismo que obtienen otras empresas en aumentar los precios de venta tan rápidamente como sea necesario para defender sus beneficios agrava las condiciones de las empresas que se encuentran en dificultades, pues para estas, cualquier aumento ulterior en los precios de las mercancías que adquieren, significa una presión más sobre sus recursos ya deprimidos.

Conforme la fase de prosperidad se aproxima a su punto máximo se desarrolla un contraste marcado entre las perspectivas comerciales de distintas empresas. Muchas de ellas, quizá la mayoría, están ganando más dinero que en cualquiera otra época del ciclo comercial. Pero una minoría de empresas se encuentra ante la perspectiva de una disminución de sus ganancias. Cuanto más intensa sea la prosperidad más aumenta este grupo de industrias amenazadas. Es solo cuestión de tiempo para que estas condiciones, gestadas en la prosperidad, obliguen a un reajuste radical.

Ahora bien, esta disminución de ganancias amenaza peores consecuencias que la imposibilidad de obtener los dividendos esperados, ya que alimenta la desconfianza sobre la seguridad de los créditos pendientes. La concesión de préstamos empresariales se basa principalmente en el valor capitalizado de las ganancias presentes y futuras y el volumen de préstamos pendientes cuando la fase de prosperidad alcanza su culmen corresponde a las perspectivas favorables que prevalecen ante un gran volumen de operaciones, precios altos y optimismo de los hombres de negocios. Pero el alza de los tipos de interés ha reducido ya los márgenes de garantía que amparan los créditos, reduciendo el valor de capitalización de las ganancias. Cuando las mismas ganancias comienzan a fluctuar, la situación empeora. Los acreedores precavidos temen que la disminución de las cotizaciones en bolsa de las empresas deudoras no deje un margen de seguridad suficiente para el pago de las deudas; y entonces rehúsan la renovación de préstamos a las empresas que no pueden evitar la disminución de las ganancias y presionan a los deudores para que se paguen los préstamos pendientes.

Así, pues, la prosperidad al final evoluciona hacia una situación que inicia la liquidación de los grandes volúmenes de crédito que se han acumulado. En el curso de esa liquidación, la fase de prosperidad se funde con la fase de crisis.

V. LAS CRISIS

Una vez iniciado, el proceso de liquidación se extiende rápidamente; en parte, porque la mayoría de las empresas que tienen que liquidar sus obligaciones ya maduras a su vez presionan a sus propios deudores; y, en parte, porque a pesar de los esfuerzos por mantener en secreto lo que está pasando, esas noticias acaban por conocerse y cunde la alarma entre los acreedores.

Mientras se desenvuelve este proceso de reajuste financiero, el problema de obtener ganancias en las operaciones corrientes se subordina a la cuestión más importante de mantener la solvencia. Los gerentes de las empresas centran sus esfuerzos en cumplir sus obligaciones pendientes y reforzar sus recursos financieros, en vez de tratar de aumentar sus ventas. Disminuye así el volumen de nuevos pedidos, con lo que los factores que ensombrecían las perspectivas de ganancia en determinadas industrias se refuerzan y amplían. Aun cuando la gran mayoría de las empresas efectúen sus pagos con facilidad, el nivel de actividad económica sufre un cambio y la expansión se convierte en contracción, aunque sin un impulso violento. Las tasas de descuento aumentan más de lo ordinario, los valores en bolsa y las mercancías bajan de precio y en cuanto se concluyen los contratos que se habían firmado anteriormente, las empresas reducen el número de empleados; pero no hay una epidemia de quiebras, ni pánico en los bancos ni una convulsión que detenga el proceso económico ordinario.

En el extremo opuesto de estas crisis ligeras se encuentran las que degeneran en un pánico. Cuando el proceso de liquidación llega a un eslabón débil en la cadena de créditos y la quiebra de alguna empresa importante provoca alarma en el público, los bancos tienen que enfrentar la doble presión de un incremento súbito de la demanda de créditos y una demanda muy aumentada de retiro de depósitos. Si pueden satisfacer ambas demandas sin titubeos, la alarma se desvanece. Pero si, por el contrario, como sucedió en 1873, 1893 y 1907, no se conceden créditos a personas solventes y no se permite retirar fondos a los depositantes, la alarma se convierte en pánico. Si los bancos imponen restricciones a la devolución de fondos, surge una prima para el dinero en efectivo, se estimula el atesoramiento del mismo y emergen sucedáneos ilegales del dinero. Los bancos, al negarse a ampliar sus préstamos o, lo que es peor aún, al restringirlos drásticamente, impulsan los tipos de interés hasta un nivel tres o cuatro veces superior al ordinario, originan quiebras y obligan a la suspensión de pagos. Los cobros se retrasan, se dislocan los tipos de cambio en el mercado nacional, se despide a los trabajadores —ya sea porque los patronos no pueden obtener fondos para pagar las nóminas o porque temen no poder cobrar cuando entreguen sus mercancías—, las acciones se desploman y hasta los mejores bonos pierden valor, se desorganizan los mercados de bienes de consumo por las ventas de liquidación y el nivel de actividad económica se contrae violentamente.

VI. LA DEPRESIÓN

Al período de severa presión financiera sigue a menudo una reapertura de numerosas empresas que cerraron temporalmente. Pero esta pronta recuperación en la actividad económica es sólo parcial y de corta duración. Se basa principalmente en la terminación de pedidos que se recibieron pero no se sirvieron en la fase de prosperidad anterior, o en los esfuerzos por lanzar al mercado grandes cantidades de mercancía en existencia o ya contratadas. Mas esa recuperación termina tan pronto como se agoten gradualmente esos pedidos, pues los nuevos no llegan en volumen suficiente como para mantener en operación los talleres y las fábricas.

Sigue un período en el que la depresión se extiende sobre toda la economía, al mismo tiempo que se vuelve más severa. La demanda de los consumidores disminuye como consecuencia de los despidos generalizados, el agotamiento de los ahorros acumulados con anterioridad y la reducción de otras fuentes de ingreso familiar. Al bajar la demanda de los consumidores disminuye también la demanda de materias primas, materiales y equipo que intervienen en la producción de bienes de consumo. Pero más severa aún es la contracción de la demanda de obras de construcción de toda clase por parte de los productores, pues pocas empresas o particulares desean invertir dinero en negocios nuevos mientras prima la depresión comercial y la caída del nivel de precios.

La contracción en el volumen de operaciones que resulta de las diversas reducciones de la demanda sigue un proceso acumulativo, dado que cada disminución del número de empleados reduce la demanda de los consumidores y cada bajada de esta deprime la demanda corriente y desalienta la inversión, lo que causa despidos ulteriores de trabajadores y reduce una vez más la demanda de los consumidores.

A la par de la contracción del nivel de actividad económica hay una bajada de precios; pues cuando los pedidos corrientes son insuficientes para ocupar el equipo industrial existente, se vuelve más intensa la competencia para conseguir los pocos pedidos que se hacen. Esta disminución se extiende a toda la economía haciéndose acumulativa, dado que cada reducción de precios facilita o incluso fuerza una bajada de precios de otros bienes que provoca a su vez otras bajadas en el punto de partida.

Al igual que el alza de precios que acompaña a la recuperación, la bajada que ocurre durante la depresión se caracteriza por marcadas diferencias cuantitativas. Los precios al por mayor disminuyen generalmente con mayor rapidez que los precios al por menor, los de bienes de producción más rápidamente que los de bienes de consumo y las materias primas se abaratan más rápido que los bienes manufacturados.

Los precios de los productos minerales siguen una trayectoria más regular que los de las materias primas animales, vegetales o forestales. Comparados con los números índices de precios al por mayor, los índices de salarios e intereses sobre deudas a largo plazo disminuyen menos, mientras que los números índices de tasas de descuento y de acciones disminuyen más. El único grupo importante de precios que aumentan en un período de depresión es el de los bonos de primera clase.

Es obvio que la contracción del volumen de operaciones comerciales y las bajadas de precios reducen el margen de ganancia actual y prospectivo, siembran el desaliento entre los hombres de negocios y frenan el espíritu de empresa. Pero al mismo tiempo se ponen en movimiento determinados procesos de reajuste mediante los cuales se vence gradualmente la depresión.

Los costos de operación disminuyen por la bajada súbita de los precios de las materias primas y de los intereses sobre los préstamos bancarios, por el aumento en la eficacia de la mano de obra cuando la escasez de puestos de trabajo hace que los trabajadores estén ansiosos por no perder sus empleos, por las iniciativas para economizar implementadas por los gerentes de las empresas y por la adopción de métodos más eficaces en la producción. También disminuyen los gastos generales en las empresas en proceso de reorganización que se han vuelto insolventes o pueden llegar a serlo, por la venta de empresas a precios de liquidación, por la reducción de alquileres y consolidación de deudas, por la disminución contable del monto de cuentas dudosas, por el descenso del valor contable de los bienes depreciados y porque se acepta que la recapitalización de empresas mercantiles —correspondiente a la bajada de las cotizaciones en bolsa— se realiza de acuerdo a ganancias más reducidas.⁷ En tanto que continúa este proceso de reducción de costos, la demanda de productos deja de contraerse y luego comienza a ampliarse lentamente, lo que suele ocurrir tras uno o dos años de depresión. Gradualmente se agotan los inventarios acumulados durante la prosperidad y la demanda corriente exige producción corriente. La ropa, el mobiliario, la maquinaria y otros bienes semiduraderos cuyo uso se ha extendido todo lo posible, por fin se desechan y reemplazan. La población continúa creciendo a una tasa por lo general uniforme, y hay que alimentar y vestir a los nuevos miembros de la sociedad. Los consumidores expresan nuevos gustos y los productores introducen nuevos procedimientos y surge una demanda de productos nuevos. Y lo que es más importante, se recupera la demanda de inversión en maquinaria y equipo industrial, pues a pesar de disminuir, el ahorro no cesa totalmente; y con la suspensión de remates judiciales de hipotecas y la reorganización de las sociedades mercantiles disminuyen las oportunidades de adquirir empresas a bajo precio, los capitalistas se tornan menos tímidos y en tanto que la crisis se desvanece en el pasado, los bajos tipos de interés sobre bonos a largo plazo estimulan las solicitudes de préstamos, pueden emplearse los conocimientos técnicos acumulados durante años y se firman contratos en condiciones más favorables en cuanto a costo y entrega rápida.

Una vez que todos estos factores hacen que el volumen de negocios vuelva a crecer, el incremento se vuelve acumulativo, a pesar de que por algún tiempo el proceso se desarrolla lentamente por el continuo retardo del movimiento de precios. Esto último sigue presionando sobre los hombres de negocios e impide que el volumen aumentado de pedidos produzca un incremento rápido de las ganancias, a pesar de lo cual las perspectivas de los negocios se tornan mucho más prometedoras. Se han pagado las deudas antiguas, se han absorbido los inventarios de existencias acumuladas, se han reorganizado las empresas débiles, los bancos vuelven a ser fuertes, en resumen, han desaparecido todos los nubarrones del horizonte financiero. Todo está listo para la recuperación de la actividad económica, que se iniciará tan pronto como alguna

⁷ Dice George Soule: "Me gustaría ver una advertencia concreta contra la teoría —a la que tan a menudo acuden los bancos y los empresarios en sus esfuerzos por "desinflar" los salarios— de que la economía no puede recuperarse a menos que los salarios y los precios estén en la misma relación que antes de la depresión, como si fuera una relación equilibrada, 'normal' o matemática. No creo que se haya demostrado la existencia normal de tal relación. Desde luego, no se ha demostrado que no puedan existir cambios permanentes en las relaciones entre precios y salarios."

circunstancia favorable dé un impulso repentino a la demanda o, a falta de esta circunstancia, cuando el lento avance del volumen de operaciones haga que se entreguen los pedidos firmados y se despeje la ruta para una nueva subida de precios.

Tal es la etapa del ciclo comercial con la que se inició nuestro análisis que damos aquí por terminado al haber explicado las condiciones de inicio.

RECENSIONES DE LIBROS

BOOK REVIEWS

Shafik, Minouche; *LO QUE NOS DEBEMOS UNOS A OTROS. UN NUEVO CONTRATO SOCIAL*, Ed. Paidós Estado y Sociedad, Barcelona, 2022, (317 pp.) ISBN: 978-84-493-3893-9



Carlos Ochando Claramunt

Departamento Economía Aplicada-Política Económica, Universidad de Valencia

ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0003-0447-8741>

carlos.ochando@uv.es

La publicación de este libro ha generado enormes expectativas entre los lectores. No sólo por el interés del tema que aborda, sino por la extraordinaria experiencia política y académica de su autora. Nemat (Minouche) Shafik es, en la actualidad, directora de la London School of Economics and Political Science (LSE). Además, ha sido vicepresidenta del Banco Mundial, subdirectora gerente del Fondo Monetario Internacional y vicegobernadora del Banco de Inglaterra. Un currículum de estas características despertaría el interés por la lectura del libro hasta del lector más perezoso y remolón. El libro es el resultado del programa de investigación "*Beveridge 2.0*" enmarcado en la LSE y destinado a replantear las bases del nuevo Estado del bienestar del siglo XXI. Sin duda, el tema que aborda el libro es de gran importancia. Comparto con la autora un profundo interés por el nuevo diseño del Estado del bienestar en el actual siglo.

Está fuera de toda duda la resiliencia que ha mostrado el Estado del bienestar desde su configuración hasta la actualidad. Los que auguraban su desaparición o desmantelamiento –tanto por la derecha como por la izquierda política y académica- erraron bastante el tiro en sus predicciones. Sin embargo, la constatación de la supervivencia del modelo europeo de bienestar no significa la defensa de su inmovilismo. Como realidad institucional que es, requiere de cambios y reformas que lo adapten a las nuevas realidades sociales. Hacen falta reformas que nos permitan adaptarnos a una realidad que siempre es dinámica, compleja e incierta. Ahora bien, las necesarias reformas no deben ser las llevadas a cabo en la década anterior y que, únicamente, persiguieron la moderación o reducción del gasto público social. La crisis financiera del 2008 alimentó unas propuestas de reforma del Estado del bienestar cuyos resultados últimos fueron la reducción del gasto público, la deslegitimación de las políticas redistributivas, el recorte de los derechos sociales de ciudadanía, la reducción de la intensidad protectora y la disminución de la cobertura de las prestaciones sociales. Y todo ello para la consecución de un objetivo de consolidación fiscal y reducción del déficit público que, a la postre, resultó inalcanzable bajo esos presupuestos de política económica. En parte, todavía seguimos pagando la factura de tales recetas.

Sin embargo, ¿por qué creemos que hacen falta reformas? Primero, porque el Estado del bienestar siempre ha sido una realidad institucional dinámica y cambiante. Y segundo, porque, en el momento actual, las transformaciones económicas, sociales y políticas se desarrollan a una velocidad de vértigo. En ese sentido, creemos que hay que adoptar reformas institucionales creativas e innovadoras que afronten los nuevos retos y desafíos de las nuevas realidades sociales y económicas. Las recetas no pueden ser las mismas que sirvieron en el pasado porque la realidad económica, política y social ha cambiado. Hay que hacer un esfuerzo de innovación social creativa que nos permita adaptar institucionalmente el Estado del bienestar a esta nueva realidad del siglo XXI.

Y ese debate no es nuevo. Ya antes de la crisis provocada por la pandemia de la COVID-19, y según numerosos estudiosos, las nuevas acciones estratégicas del Estado del bienestar estaban justificadas por la aparición de los llamados "*nuevos riesgos sociales*". Y también por una cierta incapacidad de la "*vieja arquitectura*" del Estado del bienestar tradicional para dar una respuesta eficaz e innovadora a los mismos. Por ejemplo, Mulas-Granados (2010) hablaba de un "*Estado Dinamizador*" que desarrollase el nuevo "*pilar de la emancipación*" (atención a las familias monoparentales, la emancipación de los jóvenes, los problemas de integración laboral en la madurez, los parados de larga duración y en riesgo de exclusión, etc.) (véase en esta misma línea Aigenger y Leoni, 2010 y Zalakain y Barragué, 2017).

Estas nuevas realidades nos obligan a repensar nuevas líneas estratégicas (Esping-Andersen y Palier, 2010; Liddle y Latham, 2010), como son: a) la mayor inversión social para la infancia (véase también León, 2017); b) el fomento de la inversión en capital humano en todo el ciclo vital (formación continua para la economía del conocimiento); c) la flexiseguridad en el mercado laboral; d) la flexibilización del ciclo de vida (jubilación flexible, nuevas combinaciones entre ocio y trabajo, etc.) y e) la aceptación de la inmigración y el fomento de su integración. En parte, el libro que nos ocupa no es más que la reafirmación de esas propuestas que ya se hacían hace más de una década.

Por consiguiente, el debate sobre la reforma del Estado del bienestar no es nada nuevo (incluso nos atreveríamos a decir que es tan antiguo como su propia existencia). Y en el contexto de replanteamiento permanente de las bases del Estado del bienestar que comenzó con el nuevo siglo, llegó la pandemia de la COVID-19. Es evidente que la crisis pandémica ha obligado, nuevamente, a replantear y repensar el esqueleto institucional de nuestro Estado del bienestar. Aunque, afortunadamente, ahora parece que existe un mayor consenso social para su defensa, ampliación y legitimación. Todo ello –los viejos debates y las nuevas necesidades postpandémicas– explica la aparición reciente de bastantes libros que tienen como principal preocupación el diseño del "*nuevo contrato social*" (Costas, 2017; Muñoz de Bustillo, 2019; Molina-Luque, 2021; Etxeberria, X., 2020; Del Llano y Camprubí, 2021; Arias y Costas, 2021)¹.

Pues bien, el libro de Minouche Shafik aparece en este mismo contexto y con similares intenciones al anteriormente citado de Arias y Costas (2021). En un contexto actual en el que los pilares tradicionales del viejo Estado del bienestar parecen tambalearse. Se tambalean por las extraordinarias y vertiginosas transformaciones sociales (inmigración, nuevos riesgos, cambio tecnológico, falta de empleo, globalización, cambios demográficos, desigualdad, polarización social, cambio climático, etc.); por un contexto político crispado y polarizado en el que los partidos de extrema derecha siguen ganando apoyos y votantes; por las terribles consecuencias de la epidemia de la COVID-19; y, ahora, y más recientemente, por la preocupación de una nueva guerra mundial (el riesgo extremo de que la guerra en Ucrania vaya escalando a nivel mundial). La incertidumbre que generan todos estos acontecimientos y cambios es enorme y, hasta cierto punto, angustiada para casi todos los ciudadanos del planeta. El libro comparte esta preocupación y

¹ Véase una breve reseña del libro de Arias y Costas, 2021 en <https://newspoleco.blogs.uv.es/category/resena/>.

su objetivo es contribuir al debate para cimentar las bases de un nuevo contrato social para el siglo XXI. Tarea, por otro lado, nada fácil.

En mi opinión, creo que el libro tiene luces y sombras. Empecemos por las luces. El libro tiene tres grandes virtudes: 1) la claridad, 2) la ambición y 3) la extraordinaria recopilación bibliográfica. En primer lugar, sorprende (muy agradablemente) la sencillez y claridad con que está escrito, considerando que está escrito por una persona de una larga trayectoria académica y política. Esta característica lo hace accesible y ameno tanto para los expertos en el tema como para los lectores profanos -pero preocupados e interesados- por el tema del Estado del bienestar. En segundo lugar, es ambicioso porque aborda casi todos los pilares del Estado del bienestar (o del nuevo contrato social en terminología de la autora). Por sus páginas se analizan las políticas de la infancia, educación, salud, trabajo, vejez y transferencias intergeneracionales. Por tanto, es encomiable el enfoque holístico que desarrolla la autora en el libro. Prácticamente, ningún pilar esencial del Estado del bienestar queda fuera de su análisis. Y, por último, otro aspecto positivo del libro es la abundantísima recopilación bibliográfica. Por sí mismo, esto ya lo convierte en un valioso material de recopilación de información sobre los temas centrales del Estado del bienestar.

Para la autora del libro, las causas de la ruptura del "*viejo contrato social*" (aunque no utiliza nunca esa terminología) se pueden resumir en dos: la tecnología y el cambio del papel de las mujeres (avances muy significativos en la educación y creciente incorporación en el mercado laboral). Y, siguiendo este mismo hilo argumentativo, tres serían las nuevas presiones actuales sobre el contrato social: el envejecimiento, la inteligencia artificial y el cambio climático.

A partir de este diagnóstico, la autora repasa las principales políticas que construirían el nuevo contrato social. Resume esas políticas en seis: infancia, educación, salud, trabajo, vejez y transferencias intergeneracionales. Una frase que creemos que sintetiza bastante bien la posición de la autora respecto a los dos primeros pilares (infancia y educación) es la que da comienzo al siguiente párrafo:

"La conclusión básica es que la inversión en los años iniciales de los niños es una de las maneras más eficientes de producir una fuerza de trabajo bien formada y capaz de adquirir nuevas competencias. También da como resultado, ciudadanos con menor propensión a requerir del apoyo de programas de asistencia social o a cometer delitos, y más proclives, en cambio, a contribuir a la sociedad por medio, entre otras cosas, de una mayor aportación tributaria a partir de unos mayores ingresos propios. Y como los costes de la intervención temprana son mínimos en comparación con los que se necesitarían para financiar posteriormente programas de educación compensatoria o de provisión social, también constituye posiblemente la mejor vía para igualar las oportunidades de los niños nacidos en entornos desfavorecidos" (p.87).

Respecto al trabajo, las propuestas de la autora del libro se centran en: 1) establecer una renta mínima, 2) procurar la estabilidad a los trabajadores flexibles (la "*llamada flexiseguridad*") y 3) ayudar a que los trabajadores se adapten al trabajo durante todo el ciclo de vida laboral (programas de educación continua durante toda la vida). El capítulo 6 está dedicado a la vejez y la autora se centra en el reto de reformar el sistema de pensiones. Sus propuestas (en exceso generales, en nuestra opinión) se resumen en: 1) alargar la vida laboral de las personas, 2) incorporar a todos y todas al sistema de pensiones (aumentar la cobertura), 3) repartir los riesgos y flexibilizar la jubilación y 4) garantizar un sistema de cuidados en la vejez y una muerte digna.

Finalmente, el último capítulo (antes de la reflexión final) está dedicado a diseñar un nuevo contrato social entre las generaciones. En este capítulo -que de alguna manera tiene que ver con el anterior dedicado a la vejez- analiza aspectos como la diferencia en los niveles de vida entre diferentes generaciones y entre países, las deudas explícitas e implícitas que legamos a las siguientes generaciones y la degradación

medioambiental. En definitiva, aborda las estrategias para alcanzar una mayor (y más justa) sostenibilidad intergeneracional.

Destaquemos ahora lo que nos han parecido las "sombras" del libro. Uno de los problemas del libro –que de alguna manera podemos deducir de lo dicho hasta el momento– es que, al intentar abarcar tantos temas, le falta profundidad en el tratamiento de los mismos. Sin duda, es difícil no estar a favor del contrato social que propone el libro cuando buena parte de las propuestas son declaraciones de principios y buenas intenciones y deseos. Un ejemplo de ello lo encontramos casi al final del libro cuando la autora resume lo que entiende por nuevo contrato social para el siglo XXI: "*un contrato social más generoso e inclusivo reconocería nuestras interdependencias, proporcionaría unas mínimas protecciones fundamentales para todos, haría que compartiéramos colectivamente ciertos riesgos y demandaría de todos los ciudadanos que contribuyeran cuanto pudieran durante el máximo tiempo que pudieran. No se trata de aumentar el tamaño del Estado del bienestar, sino de invertir en las personas y de construir un nuevo sistema para compartir los riesgos a fin de incrementar el bienestar general*" (p. 240). Imposible estar en desacuerdo con ese deseo.

Para diseñar el nuevo contrato social la autora propone tres principios que subyacen a sus argumentos (p. 211):

- a. seguridad para todos (garantía de un nivel de vida mínimo digno);
- b. máxima inversión en capacidades (invertir lo máximo en la creación de oportunidades para que los ciudadanos sean productivos y contribuyan al bien común todo el tiempo que puedan) y
- c. reparto eficiente y equitativo de los riesgos (entre individuos, familias, empresas y Estado).

También, casi imposible estar en desacuerdo con esta declaración de principios.

Para construir ese nuevo contrato social, la autora establece tres estrategias claves: el incremento de la productividad, el replanteamiento de la política fiscal y un nuevo contrato con las empresas (p. 215). De nuevo, y por su generalidad, casi imposible no estar de acuerdo con esas estrategias.

Con todo lo expuesto hasta aquí, ¿a dónde queremos ir a parar? Pues que, desde mi humilde opinión, al libro le falta la necesaria profundidad en las propuestas para diseñar la nueva arquitectura del Estado de bienestar o del "nuevo contrato social". Y creo que es precisamente ésta la parte más complicada de tratar en un ensayo de estas características. Existe un consenso sobre la necesidad de establecer un nuevo contrato social o un nuevo diseño del Estado de bienestar, pero ¿cómo?, ¿a través de qué instrumentos y medidas?, ¿qué nuevas herramientas de innovación social debemos diseñar para afrontar los nuevos riesgos sociales del siglo XXI?, ¿qué reformas son necesarias? Las respuestas a estas preguntas no tienen el consenso necesario. Además, desde una perspectiva teórica y aplicada, son preguntas muy difíciles de responder. Y creo que más allá de las grandes líneas estratégicas, el libro no aborda –con profundidad y valentía– las nuevas herramientas que deben fundamentar las políticas sociales del siglo XXI. No hay concreción en las medidas, se incide de nuevo en un diagnóstico –sabido y estudiado por todos los expertos del tema– de los riesgos y retos de la vieja arquitectura del Estado del bienestar y de sus límites para proporcionar cobertura (de manera eficiente y equitativa) a los nuevos riesgos sociales. Además, el libro no aborda dos cuestiones centrales en el debate:

1. los principios del nuevo contrato social: ¿tienen validez universal o cada país debe transitar por su camino para alcanzar un contrato social que reúna el mayor consenso social posible?, ¿cuánto peso tienen las propias instituciones políticas, sociales y económicas en la construcción del contrato social? y
2. ¿en qué contexto político se puede alcanzar el consenso propuesto?, ¿es posible en el actual contexto de polarización?, ¿es posible refundar el Estado del bienestar en el actual contexto político

de consolidación y crecimiento de los partidos populistas de extrema derecha?, ¿qué actores impulsarán las bases del nuevo contrato social?

Creo que esas son las grandes carencias del libro o, por lo menos, las razones de la frustración y/o decepción que uno siente con la lectura del mismo. Se sabe -sabemos todos- que las sociedades se enfrentan a trascendentales transformaciones económicas, sociales y políticas como la globalización de las economías, el progreso y cambio tecnológico, los cambios demográficos (envejecimiento), las transformaciones estructurales del mercado de trabajo (automatización, falta de empleos, precariedad), los cambios en el modelo de familia y la incorporación de la mujer al mercado de trabajo, la desigualdad creciente y la nueva polarización social y el cambio climático. En la actualidad, y con el comienzo de la guerra en Ucrania, también al rediseño de una nueva geopolítica del poder a nivel mundial. Dichas transformaciones son el embrión de nuevos riesgos sociales que el Estado del bienestar tiene que afrontar. Pero, ¿cómo?, **¿por quién?**, **¿en qué** contexto político?, ¿a través de qué instrumentos institucionales concretos?, ¿qué agentes sociales impulsarán el nuevo contrato social? Preguntas que no responde suficientemente el libro. De diagnósticos andamos sobrados. De respuestas y propuestas rigurosas muy escasos. Y de actores sociales y políticos valientes más todavía.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aigenger, Karl. y Leoni, Thomas. (2010): "El Estado Dinamizador y la tipología de los modelos sociales en Europa" en Mulas-Granados, C. (Coord.): *El Estado dinamizador. Nuevos riesgos, nuevas políticas y la reforma del Estado de bienestar en Europa*. Ed. Complutense y FIIAPP, Madrid.

Arias, Xosé Carlos y Costas, Antón (2021): *Laberintos de la prosperidad*. Galaxia Gutenberg, Barcelona.

Costas, Antón (2017): *El final del desconcierto: un nuevo contrato social para que España funcione*. Península, Barcelona.

Del Llano, Juan y Camprubí, Lino (Eds.) (2021): *Sociedad entre pandemias*. Fundación Gaspar Casal, Madrid.

Esping-Andersen, Gosta y Palier, Bruno (2010): *Los tres grandes retos del Estado del bienestar*. Ariel, Barcelona.

Etxeberria, Xabier (2020): *Dependientes, vulnerables, capaces. Receptividad y vida ética*. Libros de La Catarata, Madrid.

León, Margarita (2017): "Invertir en la temprana infancia" en Zalakain, J. y Barragué, B. (Coords.): *Repensar las políticas sociales: redistribución e inversión social*. Editorial Grupo 5, Madrid.

Liddle, Roger y Latham, Simon (2010): "Los nuevos riesgos sociales a los que se enfrentan las sociedades europeas" en Mulas-Granados, C. (Coord.): *El Estado dinamizador. Nuevos riesgos, nuevas políticas y la reforma del Estado de bienestar en Europa*. Ed. Complutense y FIIAPP, Madrid.

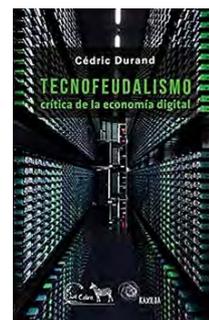
Molina-Luque, Fidel (2021): *El nuevo contrato social entre generaciones. Elogio de la profiguración*. Libros de la Catarata, Madrid.

Mulas-Granados, Carlos (2010): "El Estado Dinamizador: de los nuevos riesgos a las nuevas políticas" en Mulas-Granados, C. (Coord.): *El Estado dinamizador. Nuevos riesgos, nuevas políticas y la reforma del Estado de bienestar en Europa*. Ed. Complutense y FIIAPP, Madrid.

Muñoz de Bustillo, Rafael (2019): *Mitos y realidades del Estado del bienestar*. Alianza Editorial, Madrid.

Zalakain, Joseba, y Barragué, Borja (Coords.) (2017): *Repensar las políticas sociales. Redistribución e inversión social*. Editorial Grupo5, Madrid.

Durand, Cédric; *TECNOFEUDALISMO. CRÍTICA A LA ECONOMÍA DIGITAL*, Adrogué: La Cebra, Donostia: Kaxilda, 2021 (288 pp.) ISBN 978-8412327212



Gemma Cairó-i-Céspedes

Universitat de Barcelona

ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0001-9818-4722>

gcairo@ub.edu

En una de sus columnas, Varoufakis profetizaba recientemente que "así es como termina el capitalismo: no con un estallido revolucionario, sino con un murmullo evolucionario"¹, sumándose a tod@s aquell@s que como Cédric Durand se preguntan sobre los posibles cambios en la lógica sistémica que emanarían de las propias contradicciones de un capitalismo neoliberal ya caduco; caduco, tanto en su capacidad de acumulación como fuente de legitimación. Durand plantea en último término la degeneración o regresión social en curso, en el sentido que estaríamos transitando hacia una sociedad tecnofeudal que avanza tecnológicamente, pero retrocede políticamente, en palabras de Waters². Estaría naciendo en el marco del capitalismo senil una nueva forma de extracción del valor dominada por la producción de intangibles donde la captura de rentas por parte de las plataformas y grandes empresas digitales descansa sobre la omnipresencia de la tecnología y el control social en un marco de dependencia de los sujetos subalternos al mundo digital. Si bien la hipótesis tecnofeudal que nos plantea este economista francés en su abordaje de la deriva predatoria de un capitalismo rentista altamente tecnologizado no es nueva, no cabe duda de que tanto el rigor analítico como el esfuerzo empírico que nos brinda Durand en *Tecnofeudalismo* logran satisfacer las expectativas sobre la comprensión de los vínculos entre capitalismo y economía digital.

El autor parte de la dimensión ideológica al caracterizar el denominado Consenso de Silicon Valley –que sería una ampliación del Consenso de Washington añadiéndole el optimismo tecnológico como nueva vía de legitimación– construyendo una crítica a la ideología californiana, que, paradójicamente, a pesar del idealismo del potencial regenerador social y político de las nuevas tecnologías, ha acabado convergiendo en el nuevo eslabón del conservadurismo y de la ideología dominante, reforzando la creencia en la necesaria flexibilidad de los mercados y en la protección de los derechos de propiedad. Durand

1 Varoufakis, Y. (2021) "Techno Feudalism is taking over", *Project Syndicate*, 28 de junio

2 Waters, A. (2020) "Will neoliberal capitalism survive the coronavirus crash or is this the beginning of techno-feudalism?" *Journal of Australian Political Economy*, n. 86

deconstruye concienzudamente el mito sustentado en la innovación como principio generador de libertades y oportunidades, en lo que sería una nueva versión del sueño americano, y lo hace a partir de identificar las cinco paradojas que a su entender caracterizan el capitalismo contemporáneo. Así pone de manifiesto como las aparentemente inocentes empresas emergentes digitales se han convertido en agresivos monopolios, como la autonomía e interdependencia entre empleados se ha traducido en una sobreactividad e intensificación del trabajo o como la expansión de las innovaciones sobre la producción y el consumo se ha dado en un marco de estancamiento secular y de financiarización de las economías. Con todo ello, el nuevo paradigma tecnológico ha ido de la mano de una creciente mercantilización de la vida cotidiana y de un reforzamiento de las subjetividades atomizadas, como ya predijo Baumann. El mito tecnológico queda así deconstruido definitivamente.

Seguidamente, Durand desarrolla el fundamento de su hipótesis feudal a partir de analizar el espacio sobre el que se obtienen las rentas. El autor desmenuza las formas bajo las que opera la dominación digital a partir de lo que identifica como una innovación radical: la recolección de datos digitales masivos que permiten guiar las transacciones económicas. El nuevo territorio a conquistar es todo aquello susceptible de ser digitalizado. Las nuevas fuentes de datos, que conforman el Big Data basado en la captación de datos resultado de las actividades humanas, requieren a su vez de un complejo régimen de vigilancia, lo que Zuboff ha denominado "capitalismo de vigilancia", el cual permite primero anticipar y luego pilotar el propio comportamiento humano. Con ello se refuerza el vínculo entre vigilancia y valorización, como ejemplifican las estrategias de Amazon, Google o Facebook que el propio autor detalla. La otra cara de la moneda es la dependencia que generan los servicios digitales, de modo que se podrían concebir las plataformas como los feudos de los cuales dependen los sujetos, limitando de este modo su autonomía, atomizando y, en último término, despolitizando lo social.

Una vez identificados los nuevos modos de dominación digital, el autor se adentra en el núcleo de la cuestión, el rentismo tecnofeudal, analizando las formas bajo las que opera lo que denomina "monopolización intelectual" (o de conocimiento) a partir de identificar los diferentes mecanismos de renta derivados de los activos intangibles, a fin de poder dilucidar cómo las tecnologías de la información y la comunicación impactan en la organización de la producción, la distribución y el consumo. Ya sea a través de patentes o derechos de propiedad, así como de peajes sobre la integración en las cadenas de valor global o de rendimientos de escala desiguales que ofrecen los intangibles en relación con los tangibles, el autor pretende mostrar cómo la expansión de lo digital alimenta una economía de renta donde el control de la información conforma un monopolio del conocimiento que permite a las empresas digitales extraer un elevado volumen de valor. Durand lo ejemplifica a través de la conocida *smiling curve* que sintetiza la capacidad de capturar valor en las cadenas globales, donde el dominio de las actividades más intensivas en conocimiento en los extremos de la curva lideradas por empresas que gozan del monopolio intelectual, respecto a las actividades propiamente manufactureras intensivas en trabajo, permite a las primeras capturar el grueso del pastel. Si bien el autor se desmarca explícitamente de aquellos que consideran la información como fuente de valor y admite que la expansión de las cadenas de valor no es un fenómeno tecnológico sino más bien económico, es inevitable no evocar la *smiling curve invertida* de Smith³ la cual, en términos marxistas, siendo el trabajo la verdadera fuente de valor, expresaría tanto la concentración del valor en el proceso propiamente productivo como el consiguiente mecanismo de transferencia de valor desde el sur global hacia el norte global.

El autor cierra el análisis respondiendo a la pregunta formulada en el punto de partida, que no es otra que cómo se interpreta la presencia de elementos feudales en economías altamente mercantilizadas, lo que le lleva a realizar un recorrido por diferentes modos de producción -feudal, esclavista y capitalista-

³ Smith, J. (2015) "Imperialism and the transformation of values into prices", *Monthly Review*, 67 (3)

partiendo de la detallada caracterización de las estructuras feudales a fin de contrastar su hipótesis tecnofeudal. Y lo hace recuperando los conceptos de dominación, servidumbre y vasallaje que le son característicos y definiéndolo como aquel sistema en que las relaciones de dominación/protección permiten a la clase dominante apropiarse del excedente mediante la coerción y utilizarlo con fines improductivos, como eran el consumo de lujo o la guerra. A partir de aquí, y considerando la extracción de renta como una forma de apropiación de valor caracterizada por su desconexión del proceso productivo, Durand define la lógica tecnofeudal como la capacidad de captura de esas rentas por parte de las plataformas que, a partir del control sobre los intangibles, se configuran como fuerzas depredadoras donde la maximización de los beneficios ya no depende de la maximización de la producción sino del control (de la información). A la vista de lo leído, pareciera como si el tecnofeudalismo debiera su especificidad a los nuevos mecanismos de captura de rentas sin postularse éste como una forma de producción postcapitalita, en la medida que el autor considera esa renta como una deducción de la masa global de plusvalía generada por la explotación del trabajo. De hecho, esta lógica rentista que remite al carácter neofeudal del proceso de captura del valor por parte de las empresas digitales no es tan distinta de la que ha operado en las últimas décadas bajo la creciente financiarización y la consiguiente expropiación financiera, en palabras de Lapavitsas⁴, por lo que la economía política digital remitiría a una nueva forma de desposesión, en términos de Harvey, en un marco capitalista donde prevalece la extracción de excedente por la explotación del trabajo.

En conclusión, la interesante apuesta de Durand, por un lado, nos interroga directamente sobre el futuro incierto de la civilización capitalista, sobre la que muy poc@s se atreven a vaticinar el nacimiento de un nuevo modo de producción, básicamente porque como bien ha descrito Calhoun⁵, al igual que ocurrió con el desmoronamiento del imperio romano o el deterioro de las relaciones feudales cuyos procesos llevaron siglos, difícilmente podremos definir el final del capitalismo a la mitad del proceso. Y, por otro lado, nos lleva a reflexionar sobre los verdaderos retos que enfrentan nuestras sociedades, cambios en los procesos de trabajo y desrealización de los sujetos, nuevas formas de dominio que no solo controlan la vida privada sino que reconfiguran lo social, entre otros aspectos. Sobre todo, Durand es capaz de demostrar en el marco de la economía política digital aquello que niegan reiteradamente los apologeticos de la tecnología: que innovación y depredación no son opuestas, sino más bien lo contrario.

⁴ Lapavitsas, C. (2016) *Beneficios sin producción*, Traficantes de sueños, Madrid.

⁵ Calhoun, C. (2015) "¿Cuál es la amenaza actual del capitalismo?" en Wallerstein, I. (ed) *¿Tiene futuro el capitalismo?*, Siglo XXI, México.

Apiláñez, Alfredo; LAS ENTRAÑAS DE LA BESTIA. LA FÁBRICA DE DINERO EN EL CAPITALISMO DESQUICIADO, Dado Ediciones, Madrid, 2021 (452 pp.) ISBN: 978-84-121232-6-5



Mario del Rosal

Universidad Complutense de Madrid

ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0001-9226-5791>

mariodel@ucm.es

El libro que reseñamos es obra de Alfredo Apiláñez, un economista crítico con una amplia e interesante actividad investigadora y de divulgación que, sin embargo, y según sus propias palabras, es un outsider. Esta definición no es baladí, puesto que trabajar fuera del ámbito académico formal actual, muchas veces tan encorsetado como crecientemente mercantilizado, puede permitir márgenes de libertad ciertamente fecundos.

La propia factura formal del libro confirma la confesión del autor. Por un lado, no encontramos en él ni rastro de la habitual pléyade de gráficas, tablas y fórmulas que suelen permear los textos económicos al uso. No obstante, en este caso, no se echan en falta en ningún momento. Por otra parte, el lenguaje que usa Apiláñez a lo largo de la obra, con frases largas, adjetivos enjundiosos y notable vehemencia, está muy lejos del que solemos ver en ese erial estilístico en el que florecen los papers y los manuales de economía. A muchos académicos de los círculos más convencionales esto les podría parecer un inconveniente y hasta una mancha en la pulcritud que requiere la ciencia. No obstante, es algo que importa muy poco al autor, quien abomina de las facultades de economía como "centros de adoctrinamiento neoliberal" (p. 23). Se equivocarían los más ortodoxos en ese punto, puesto que la riqueza del lenguaje y la firmeza de la expresión de Apiláñez, además de hacer la lectura más gozosa, no restan un ápice al rigor analítico. En cualquier caso, es evidente que el libro no pretende ser neutral, sino que toma partido, como no puede ser de otra manera en un texto militante.

Otra característica poco habitual del libro tiene que ver con su bibliografía. Aun siendo abundante, pertinente y accesible, podría parecer un tanto ecléctica a quien no entienda bien su función dentro de la obra. El autor incluye obras de marcado carácter marxista, pero también autores radicales, ecosocialistas o anarquistas, así como algunos textos difíciles de enmarcar. Por otra parte, no encontramos el habitual listado exhaustivo de obras al final del libro, sino un compendio comentado de las referencias más

importantes según el autor. Una opción francamente interesante para quienes no estén demasiado duchos en la temática tratada.

El libro se despliega a lo largo de seis capítulos, a los que precede una introducción y tras los que se incluye un posfacio centrado en las consecuencias de la pandemia.

El primer capítulo analiza el papel del dinero. Para ello, rechaza de forma sucinta, pero rotunda, los mitos sobre su origen y su naturaleza de los que adolecen tanto los clásicos y neoclásicos como los neocartelistas. Además, y esto es lo más destacable del capítulo, profundiza en la comprensión del dinero como capital, que es, en realidad, su esencia definitoria en el modo de producción capitalista.

En los capítulos segundo y tercero, Apiláñez hurga con destreza y sin pudor en "las entrañas de la bestia" que dan título a la obra, es decir, en el "sala de máquinas" de la banca central. Para ello, emplea casi en exclusiva el caso de la Reserva Federal como ejemplo paradigmático y dominante de la fábrica de dinero en el capitalismo contemporáneo. Por una parte, la obra revisa críticamente los inquietantes orígenes de la Fed, destacando su evidente carácter burgués y su marcado perfil antidemocrático. No obstante, el análisis no se detiene en su faceta institucional; en realidad, lo más valioso del texto no es tanto el recordatorio de cómo nace la Fed o de quién es su propiedad, sino la aclaración de las razones por las que esa estructura es funcional para el papel que asume la banca central como pilar básico del capital.

En este sentido, Apiláñez recuerda dos elementos clave a la hora de entender para qué sirve y a quién sirve la banca central: 1) la pretensión de independencia de esta institución respecto de los poderes políticos (y, por tanto, de cualquier control democrático, por limitado que sea), algo que facilita la creciente dependencia respecto de los poderes financieros; y 2) la prohibición de financiar directamente la deuda pública, lo que supone un pingüe negocio para los capitales privados y configura una auténtica "máquina de succión" de riqueza, esto es, un canal de transferencia masiva de valor del trabajo al capital.

La obra quizá simplifica un tanto la explicación al tratar de evidenciar el fraude que supone el mecanismo de creación de dinero bancario y cómo funciona en la actualidad. No obstante, aclara bien sus implicaciones, a pesar de que, en nuestra opinión, puede parecer que acaba situando la explotación "primaria" basada en el plusvalor extraído al trabajo mediante el mecanismo del salariado en un lugar secundario, frente a la explotación "secundaria" cimentada en el interés exprimido al prestatario mediante el sistema del crédito. Si bien es cierto que esta extracción basada en la deuda incrementa la desigualdad, no es su fundamento esencial.

En el capítulo segundo hay un apartado dedicado a las consecuencias de la desaparición del dinero en efectivo que, aunque resulta reveladora, creemos que adolece de algunas carencias. El autor critica, con razón, las consecuencias negativas que provoca la privatización de los medios de pago que va de la mano de la generalización de las apps destinadas a estos menesteres. Sin embargo, pasa por alto algo sustancial: la más que probable imposición futura por parte de los bancos centrales de las monedas electrónicas oficiales (*Central Bank Digital Currency* –CBDC–) en lugar del dinero en efectivo. Esta posibilidad abre el debate en varias direcciones que el libro no tiene en consideración.

El repaso histórico que hace el autor en el tercer capítulo es muy recomendable. Por un lado, revela con claridad la creciente importancia que la Fed ha ido adquiriendo. Sobre todo, a partir del shock de Nixon de 1971, que acabó con el patrón dólar-oro vigente tras Bretton Woods, y del shock de Volcker de 1979, que impuso con dramáticas consecuencias las infames recetas del monetarismo. Y, por otro lado, el autor desvela sin tapujos la verdadera naturaleza de la llamada "edad dorada del capitalismo", esos supuestos "treinta gloriosos" que, lejos de ser un periodo de bonanza económica reproducible en la actualidad con simple voluntad política, no fue más que un paréntesis limitado en el tiempo y el espacio basado en unas condiciones excepcionales de explotación de la periferia, represión financiera, exacerbación del consumo basado en el crédito y un papel nada desdeñable del keynesianismo militar.

El cuarto capítulo se hace cargo de lo que Apiláñez llama los "mamporreros" del sistema, es decir, los académicos y los políticos que, desde sus púlpitos pseudocientíficos, los unos, y desde sus salas de mando del aparato estatal, los otros, maniobran para dar legitimidad al capitalismo y para poner al Estado al servicio de la acumulación.

Entre los primeros, los "mamporreros ideológicos", el autor da buena cuenta de las escuelas que colocan la inflación como punto de mira de toda política económica: monetaristas, neoclásicos, neokeynesianos, etc. Bajo la égida de estos enfoques y de sus bien retribuidos y considerados representantes, el control de precios, trasunto de la represión salarial, se convierte en el gran objetivo de cualquier estrategia macroeconómica supuestamente sensata. De esta manera, y gracias a conceptos falaces, como la NAIRU o el propio IPC, la gestión del capitalismo se concentra sistemáticamente en ejercer la máxima presión posible sobre el valor de la fuerza de trabajo con el objetivo de mejorar las tasas de explotación, único medio viable para tratar de atajar la tendencia a la caída de la tasa de ganancia característica del modo de producción capitalista.

Entre los segundos, los "mamporreros institucionales", la obra explica someramente varios ejemplos con distintos logotipos políticos, pero iguales condicionantes, desarrollos y fines. Desde la "doctrina del shock" aplicada a golpe de fusil y tortura en América Latina por orden de la CIA, pasando por la mitificada y crecientemente degradada socialdemocracia europea a partir de los ochenta, el autor llega hasta la rendición incondicional del gobierno de Zapatero a la Unión Europea y, finalmente, al vergonzoso ataque de la troika contra el pueblo griego en la segunda década del siglo XXI. La imagen de conjunto revela con claridad la tendencia cada vez más evidente del sistema ideológico y político a abandonar cualquier pretendida ilusión de capitalismo "de rostro humano".

El quinto capítulo resulta especialmente didáctico. En particular, para quienes aún alberguen alguna esperanza en la posibilidad de poner en marcha políticas económicas reformistas en el seno del capitalismo que permitan superar sus contradicciones. El autor critica con solvencia y sin piedad tanto las ilusiones reformistas clásicas basadas en el revisionismo de Bernstein como sus versiones redivivas que pugnan por convencernos de la posibilidad de domesticar definitivamente el capitalismo. Para el lector actual, seguramente resulten más atractivas estas últimas, porque son las que están en boga en las filas de la izquierda oficial. Entre ellas, Apiláñez da buena cuenta de muchas de las últimas modas del mercado reformista.

Por un lado, repasa las teorías que defienden la posibilidad de encauzar las finanzas y el dinero a una vía de moderación y estabilidad, como las tesis del dinero seguro, que abogan por retirar a los bancos privados la posibilidad de crear dinero por medio del crédito, o los anarcocapitalistas extasiados por las criptomonedas, como forma de extirpar al banco central el monopolio de la emisión monetaria. Por otro, desmonta la Teoría Monetaria Moderna y sus planes de trabajo garantizado, que, a partir del poder monopólico de emisión monetaria del Estado y una concepción ciertamente curiosa del dinero de corte neocartalista, pretende acabar de una vez y para siempre con el desempleo a través de una política monetaria supuestamente todopoderosa. Y no olvida el autor, por supuesto, las propuestas de perfil más tradicional, como los impuestos progresivos à la Piketty, que pretenden acabar con la desigualdad y promover el crecimiento equilibrado mediante una política fiscal reforzada e internacionalizada.

Obviamente, no vamos a encontrar en el espacio de un solo capítulo una crítica exhaustiva o completa a ninguna de estas propuestas reformistas. Incluso, en ciertos casos, como en el de las criptomonedas, los postulados de Apiláñez pueden resultar un tanto superficiales. Sin embargo, sí nos da acceso a una aproximación solvente que puede servir como valiosa introducción para quienes quieran profundizar en estas cuestiones.

El sexto capítulo es, probablemente, el que pueda resultar más controvertido al lector, puesto que va más allá de la crítica de la economía política y se adentra en el siempre polémico terreno de las propuestas políticas. La obra se apoya ampliamente en las tesis de sugestivos autores como John Holloway, que reniega de la necesidad de tomar el poder o conquistar el Estado para tratar de cambiar el sistema económico y social, y defiende la conveniencia de apostar por un cambio de actitudes y de formas de socialización que vayan más allá del estrecho y engañoso camino del parlamentarismo burgués. Formas que permitirían, por ejemplo, abandonar el uso del dinero como medio de intercambio en favor de un sistema de distribución basado en el valor de uso y no en el valor de cambio.

También reniega de las ilusiones revolucionarias que, según el autor, han mostrado en el pasado su incapacidad para conseguir la emancipación del ser humano. Así, entiende experiencias como la de la Unión Soviética como una "periclitada concepción estatista del cambio revolucionario" (p. 363). Nos parece una postura que admite una amplia discusión. Sobre todo, porque no parece un juicio justo. ¿No cabe, al menos, reconocer el papel de contención que estas experiencias tuvieron frente a las tendencias más destructivas e inhumanas del capitalismo? ¿No cabe diferenciar los distintos tipos de experiencias y sus sucesivas etapas históricas? No parece razonable considerar de igual modo la URSS de los años veinte con la del periodo más duro del estalinismo, como tampoco parece lógico igualar la experiencia yugoslava con la china o la cubana, por poner algunos ejemplos. Poner todas en el mismo saco se nos antoja abusivo.

Por otra parte, da la impresión de que Apiláñez asume una concepción peculiar de lo que él llama el "marxismo ortodoxo". Por un lado, pareciera que hace referencia a un tipo de marxismo esclerotizado, casi escolástico, encerrado en conceptos marxianos más bien panegíricos e inaccesibles al cambio, a la crítica o a cualquier influencia externa. Un enfoque, por cierto, de cuyas "adherencias hegelianas de Marx" (p. 50) Apiláñez abomina explícitamente. Pero, por otro, parece identificar a pensadores como David Harvey con esta posición, cuando, en realidad, es un autor bien conocido no sólo por rechazar de plano la ley de la caída tendencial de la tasa de ganancia, sino por asumir abiertamente la imposibilidad de acabar con el capitalismo. Una ley que, por cierto, Apiláñez parece asumir como una dinámica consustancial al modo de producción capitalista, pero que no acaba de concretar y para la que recurre a autores un tanto dudosos. Habría sido interesante aclarar algo más estas cuestiones.

En relación con la siempre espinosa cuestión de las reformas y el reformismo, parece que Apiláñez no admite distinción entre ambas. Entiende que cualquier reforma, por urgente, parcial, temporal o puntual que pretenda ser, acaba subsumiéndose en el reformismo como proyecto político en sí mismo, como único horizonte posible. Es un posicionamiento lógicamente irreprochable, por supuesto, pero difícil de compatibilizar con la complejidad y las contradicciones del mundo real. Porque, si no admitimos reforma alguna y rechazamos de plano cualquier propuesta política que no sea manifiestamente rupturista y ajena a los enjuagues del parlamentarismo pseudodemocrático liberal, ¿con qué nos quedamos? ¿Debemos suponer que, dadas las insuperables limitaciones de las reformas, no debemos luchar por mejoras de las condiciones de vida de la clase trabajadora, por modestas y reformistas que nos puedan parecer de entrada? Estas son preguntas importantes que, obviamente, admiten discusión, pero que subyacen en el texto de una manera que no parece admitir ningún debate.

Resulta también cuestionable el concepto unívoco de Estado que maneja el autor. No hace distinción entre Estado burgués y cualquier otro tipo de Estado, de manera que parece identificar esta figura genéricamente con una institución capitalista o, cuando menos, con un sistema de imposición del poder incompatible con cualquier ilusión de emancipación del ser humano. De ese modo, su negación de la necesidad de apoderarse de las palancas del Estado para superar el capitalismo, aunque resulta internamente coherente, se basa en una concepción de esta institución que nos parece limitada. Además, aunque es cierto que Apiláñez lo niega explícitamente, se podría pensar que estas posturas se acercan demasiado a una marginalidad voluntaria que puede resultar tan idílica como ingenua o, también, a una

renuncia al potencial que las capacidades técnicas y productivas podrían tener bajo una planificación económica democrática.

Tras estas peliagudas disquisiciones, el texto acaba con un "posfacio pandémico" que, si bien no es imprescindible para entender la tesis del conjunto de la obra, sí ofrece algunas reflexiones y referencias bibliográficas de interés.

En resumen, entendemos "Las entrañas de la bestia" como una obra muy recomendable para adentrarse en las contradicciones irresolubles de la esencia monetaria del sistema capitalista. Por una parte, es un texto riguroso, pero afortunadamente ajeno al rigor mortis que las exigencias formales del academicismo estándar suelen imponer. Y, por otra, es un libro radical, pero no sólo por ser rupturista y revolucionario, sino por ir a la raíz de las cosas, que es la primera acepción de ese adjetivo. Incluso en aquellos elementos más controvertidos o discutibles, merece la pena su lectura.

Juven, Pierre-André; Pierru, Frédéric; Vincent, Fanny; *LA CASSE DU SIÈCLE. A PROPOS DES REFORMES DE L'HÔPITAL PUBLIC*, Raisons d'Agir, Paris, 2019, (185 pp.)
ISBN: 979-10-97084-01-1.



Eguzki Urteaga

Universidad del País Vasco

ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0002-8789-7580>

eguzki.urteaga@ehu.eus

Pierre-André Juven, Frédéric Pierru y Fanny Vincent han publicado el libro titulado *La casse du siècle. A propos des réformes de l'hôpital public* en la editorial Raisons d'Agir creada por Pierre Bourdieu.

Conviene recordar que Juven es investigador del CNRS, vinculado al Centro de investigación medicina, ciencias, sanidad, salud mental, sociedad, y miembro del Instituto franciliano investigación, innovación, sociedad. Sus trabajos se centran en las políticas sanitarias y en las controversias en materia de cálculo económico. Ha llevado a cabo una serie de investigaciones sobre la crisis del hospital público y sobre los precios de las innovaciones terapéuticas contra el cáncer. Ganador del Premio Le Monde de la investigación universitaria, ha publicado la obra *Une santé qui compte? Les coûts et les tarifs controversés de l'hôpital public* (2016) en Presses Universitaires de France.

De su parte, Frédéric Pierru es investigador del CNRS, en el CERAPS, vinculado a la Universidad de Lille. Galardonado por el Premio de tesis de la Escuela doctoral de Ciencias humanas y sociales de la Universidad de Picardía Jules Vernes, está especializado en la sociología del Estado y de la acción pública, la sociología de las profesiones sanitarias, la socio-historia de la vigilancia sanitaria y de las políticas de salud pública, el giro gestor de la administración sanitaria y las políticas de reforma del hospital. Es autor de *Hippocrate malade de ses réformes* (2007).

Por último, Fanny Vincent es investigadora del Centro de estudios del empleo y del trabajo (CEET) asociado al CNAM. Galardonada por el Premio de tesis de la Asociación de economía social Premio Jacques Tymen 2018, el Premio de tesis de la Asociación nacional para la formación permanente del personal hospitalario, del Concurso 2018 de la Sociedad francesa de historia de los hospitales y beneficiaria de la Mención especial del jurado al Premio de tesis Paris Ciencias y Letras 2018 en la categoría Ciencias sociales, está especializada en la sociología del trabajo, de la salud, de la acción pública y del derecho.

En la introducción de la presente obra, los autores recuerdan que, según el presidente de la República francesa, Emmanuel Macron, "las dificultades del hospital no vendrían de una falta de medios financieros, materiales y humanos, sino de un problema de organización y de eficiencia" (p.7). Por lo cual, "convendría redefinir las misiones del hospital. (...) El estrechamiento de la presión presupuestaria sería (...) una oportunidad para incitar a los agentes hospitalarios a reformarse a sí mismos, a revisar sus rutinas y su rol en el sistema de cuidados" (pp.7-8). En realidad, desde hace una década, "y particularmente desde 2015, las protestas y los gritos de alarma se multiplican, provenientes, no solamente de las enfermeras, auxiliares, cuadros, camilleros y [médicos] hospitalarios, e incluso de las élites médicas, sino también de las propias direcciones hospitalarias cansadas de [estar atrapadas] entre [las] Agencias regionales de salud, el Estado, [los profesionales y los sindicatos sanitarios]" (p.8). La situación se caracteriza por "la precariedad de las condiciones laborales y la inhumanidad que resulta de ella en la atención de los pacientes, en particular en los centros destinados al albergue de las personas mayores dependientes" (p.8).

"Más dramáticos son los casos, a menudo mediatizados, de suicidios en varios hospitales, atribuidos a unas condiciones de trabajo reprobadas o a la banalización de las prácticas de acoso en unas estructuras cuyo clima social está [muy] degradado" (p.9).

Como consecuencia de la mediatización y politización de esta situación, cada gobierno ha intentado aportar una solución a una crisis aparentemente sin fin del hospital: "François Hollande y su Pacto de confianza para el hospital público en 2012, Nicolas Sarkozy y su ley Hospital, pacientes, salud, territorios en 2009, Jacques Chirac y su Plan Hospital 2007 en 2003, así como [el] Plan Juppé en 1995, etc." (p.9). No en vano, si las reformas se suceden desde los años 1980, se caracterizan por una gran continuidad de su lógica (p.9). En materia de objetivos, se trata de terminar con "un hospitalo-centrismo [considerado costoso] y obsoleto" (p.9). En cuanto a recursos, "se exige la transparencia sobre los costes y la calidad de los cuidados gracias al despliegue de los sistemas de información, se instala la competencia y la emulación, se fusionan y jerarquizan los centros, se favorece el giro ambulatorio, se revisa [la gestión] interna a fin de importar en su seno los principios de la gobernanza de empresa, celebrada por su flexibilidad, reactividad y eficacia" (p.9).

El discurso gestor preconiza "una necesaria conversión de los servicios públicos en estructuras autónomas, flexibles y frugales, dirigidas, no por profesionales que ejercen en su seno, sino por nuevas categorías de [directivos] formados o convertidos a la gestión, a la optimización de los recursos humanos, [e incluso] al marketing" (p.10). Estas nuevas élites hospitalarias "padecen ellas mismas, a menudo, las nuevas reglas del juego del Estado social eficiente y deben afrontar, bajo la presión de sus tutelas, el poder médico que se trata, para ellos, de racionalizar" (p.10).

Francia consta, actualmente, de "más de 3.000 centros hospitalarios, de los cuales 1.376 son hospitales públicos, 1.003 son clínicas privadas y 686 son centros privados sin ánimo de lucro. El tamaño de estos centros, su implantación territorial, su modo de funcionamiento y su financiación son muy variados" (p.10). Cuatro indicadores permiten valorar la situación actual del sistema hospitalario galo (p.10).

- . "La reducción de las capacidades de hospitalización a jornada completa (...). Entre 2003 y 2016, el 13% de las camas han sido suprimidas" (p.10).
- . "El número de [pacientes atendidos] en urgencias ha aumentado significativamente. En veinte años, se ha duplicado, pasando de 10 millones a 20 millones" (p.10).
- . El empleo hospitalario, relacionado con la carga de trabajo y el número de bajas, indica que, "entre 2005 y 2009, la actividad en el sector público hospitalario ha aumentado del 11%, cuando, en el mismo tiempo, el empleo ha progresado del 4%" (p.12).
- . "La contracción de los medios [destinados] al hospital. (...) Si (...) la financiación aumenta, su tasa de progresión disminuye desde 2002" (p.12).

Estos indicadores permiten comprender la situación actual de numerosos hospitales públicos: "unas organizaciones financieramente frágiles que emplean un personal bajo tensión, [o], dicho de otra forma, unas estructuras en crisis" (p.12).

Para analizar esta crisis, existen dos parrillas de lectura. La primera, privilegiada por las élites políticas, burocráticas y mediáticas, denuncia el inmovilismo culpable de no haber redefinido las misiones del hospital. Aspira a "reorganizar los centros y sus servicios, de cara a ahorrar costosas [estancias] hospitalarias, además de adaptar la atención a los deseos de los pacientes" (p.13).

La segunda parrilla de lectura, compartida por numerosos profesionales sanitarios, sindicalistas y miembros de movimientos sociales, denuncia "la penuria financiera, material y humana, [que tiene] como consecuencia unos servicios crónicamente desbordados, [y subraya] una ralentización continua del ritmo de aumento [del gasto sanitario] desde 2002 y el sacrificio organizado de un servicio público emblemático" (pp.13-14). Esta austeridad impuesta al hospital público es aún más problemática, teniendo en cuenta que acoge a colectivos rechazados por la medicina liberal "en razón de la banalización de la práctica de la superación de honorarios, pero también (...) de la imposibilidad de encontrar médicos en ciertas regiones periurbanas o rurales" (p.14).

Ante semejante panorama, los autores defienden la siguiente tesis: "el análisis sociológico e histórico de las reformas sanitarias muestra que la dominación gestora y austeritaria ha conducido tanto a esta situación de crisis como a la dominación del mandarinato y a la ideología del todo hospital" (pp.14-15). Defienden la idea según la cual la crítica de la primera no excluye la de la segunda, y que es posible, e incluso necesario, abogar, simultáneamente, "por un aumento de los medios concedidos al hospital público y por la necesidad de [liberarlo] de ciertas tareas" (p.15).

Las reformas llevadas a cabo hasta ahora han "acentuado la precariedad financiera de numerosos centros sin mejorar las condiciones de trabajo de [los personales sanitarios] ni, en ciertos aspectos, la atención de los pacientes" (p.15). Ciertos centros se hallan al borde de la quiebra.

"Quiebra organizativa y humana cuando unos pacientes pasan la noche en unas camillas [situadas] en los pasillos, [y] cuando tantos profesionales son víctimas de [agotamiento]" (p.15).

Los gestores consideran esta situación como un punto de partida en lugar de considerarla como la consecuencia de décadas de políticas públicas (p.15). Los autores insisten sobre "la imbricación estrecha entre un registro burocrático-experto que preconiza la reorganización del hospital y una lógica política que aspira a hacer triunfar una concepción técnico-gestora de la institución hospitalaria" (p.16).

Si, en el pasado, el hospital fue "un lugar de acogida sin cuidados, y, luego, se ha convertido, [durante] el siglo XX, en un lugar de acogida y de cuidados, (...) está en proceso de fabricación y legitimación un hospital virtualmente sin acogida, consagrado [únicamente] a los cuidados técnicos e hiper-especializados; en suma, un tecno-hospital donde lo digital y la innovación son los valores cardinales, donde el trabajo de care y de seguimiento de los pacientes está delegado, privatizado y externalizado a las puertas del hospital, cuando no [incumbe] a las familias de los pacientes" (p.16). Esta situación es paradójica, ya que "el hospital está cada vez más enfrentado a una población envejecida y/o precarizada, así como a unas personas que padecen enfermedades crónicas: todas estas categorías de pacientes, necesitan ciertamente unos cuidados técnicos, pero demandan, también y sobre todo, una atención psicológica y social, además de un trabajo de prevención individualizado" (p.16).

Esta concepción técnico-gestora conduce, además, "a unas lógicas de micro-privatización, por definición desigualitarias. Estas desembocan en un nuevo reparto de los recursos públicos: una parte cada vez más importante del gasto socializado en el pasado, gracias a la Seguridad social, y de servicios

prestados en un marco público es [transferida] a los particulares y a las modalidades privadas de protección [médica]" (p.16).

La comprensión de la situación actual del hospital público implica constatar que, en las últimas décadas, ha asumido misiones crecientes, además de padecer los efectos de cierta ortodoxia presupuestaria" (p.17). Esa situación ha tenido necesariamente consecuencias sobre la organización hospitalaria y sobre las condiciones de trabajo de las diferentes categorías de personal (p.17). Estos problemas de organización son "el resultado de un ahogamiento financiero, dado que el Seguro médico y el Estado rechazan aflojar [la presión]" (p.17). La solución consistiría, a su entender, en la innovación, "que sea terapéutica, digital, técnica u organizativa" (p.17). En esta configuración,

"la movilización a favor del hospital público [tiene dificultades] para contener las reformas de inspiración gestora. Si, a diario, la [protesta] es multiforme y si ciertas movilizaciones colectivas consiguen localmente ralentizar las reestructuraciones, las [divisiones] internas [del] mundo hospitalario, a la vez, muy heterogéneo y jerárquico, hacen globalmente el juego de una dominación gestora que se nutre de estas divisiones para neutralizar las reivindicaciones formuladas en un marco colectivo" (p.17).

En este sentido, este libro desea ofrecer "una lectura histórica y sociológica de la crisis hospitalaria, todo ello a partir de estudios empíricos [de larga duración], esencialmente cualitativos, e incluso etnográficos, llevados a cabo separadamente por los tres autores (...), pero, también, a partir de los trabajos de ciencias sociales que tienden a multiplicarse sobre el tema desde hace una quincena de años" (pp.17-18).

En el primer capítulo, titulado "un coloso con pies de arcilla", los sociólogos galos constatan que "las élites reformadoras, que sean políticas, burocráticas, expertas, profesionales o académicas fustigan el lugar [excesivo] concedido al hospital en el sistema [sanitario]. El hospitalo-centrismo (...) sirve entonces (...) para justificar los [recortes] sistemáticos de medios en nombre de la transformación del sistema sanitario" y de la descompartimentación entre medicina liberal y hospital público (p.21). Paradójicamente, "la perspectiva histórica nos enseña que el propio Estado, apoyado por las élites hospitalarias, ha instituido, a partir de los años 1950, un hospital omnipotente encargado, a la vez, de la prevención de las enfermedades agudas y crónicas, de la enseñanza y de la investigación" (p.21). Pero, si el Estado ha contribuido a fabricar este gigante, ha progresivamente fragilizado sus pies de arcilla. De hecho, el Estado intenta conciliar la igualdad de acceso a los cuidados, la calidad y la seguridad de los mismos, y el control del gasto (p.21).

En ese sentido, el Estado hace pesar sobre el hospital público "una responsabilidad, sin común medida, con los medios que le son concedidos. Para comprender esta situación (...), es preciso [retrotraerse] al final del siglo XVIII y a las dos revoluciones que ha conocido el sistema sanitario francés. Cada una de estas revoluciones [conduce] a la conjunción de dos dinámicas de crisis: crisis de orden social y político, por una parte, [y] crisis de la reproducción de las instituciones y de las jerarquías médicas, por otra parte" (p.22).

La primera revolución hospitalaria es "contemporánea de la matriz de todas las revoluciones: la Revolución francesa. En un primer tiempo, prevalece un liberalismo radical, [ya que] las instituciones médicas del Antiguo Régimen son [suprimidas] al provecho de la libertad completa de ejercicio de la medicina" (p.22). Ante los estragos provocados por este modelo, se opta por un liberalismo más templado.

"El monopolio del ejercicio de la medicina es restablecido en beneficio de los únicos titulares del título de doctor en medicina, los cuales están formados en nuevas escuelas" (p.22).

El sistema sanitario se estructura en torno a tres polos. "El primero, dominante, es el de la medicina anato-médica. El hospital (...) es su centro de gravedad. (...) Estos médicos clínicos (...) ocupan la cumbre de la jerarquía. Reclutados vía [el] concurso meritocrático y muy selectivo del internado (...), esta élite es hospitalaria. En otros términos, a partir del siglo XIX, el hospital se convierte en el centro de gravedad tanto de la producción de nuevos conocimientos como de la reproducción del cuerpo médico" (pp.22-23).

El segundo polo, el de la medicina social, "que se interesa por la salud de la población, conoce, con el movimiento higienista, un éxito innegable, pero relativamente corto. A partir del siglo XIX, los clínicos marginan a los médicos (...). La marginación duradera de la sanidad pública en Francia data de esta época" (p.23). El tercer polo es el de las ciencias auxiliares, como la biología y la química. Compuesto por agentes que son más científicos que médicos, se desarrolla en nuevas instituciones periféricas, como el Instituto Pasteur (p.23).

El problema es que "la dominación y la reproducción de la élite clínica acaban convirtiéndose en contraproducentes. (...) La principal razón es que el lugar de producción de la innovación médica se desplaza (...) hacia los laboratorios de físicos, biólogos [y] químicos" (p.24). Así, "dos disciplinas están a la vanguardia de (...) la biología de la posguerra (...): la cancerología y la pediatría" (p.24).

Tras la Segunda Guerra mundial, "el orden médico entra en [una] fase aguda [de] crisis. Está cada vez más cuestionado por los nuevos entrantes y por una parte de las élites médicas" (p.24). Estos desean dotar Francia "de una medicina de calidad, a la punta del progreso científico [y] accesible a todos" (p.24). Semejante transformación pasa por el cambio radical "de la reproducción de las élites médicas y de su institución: el hospital. Este debe convertirse en el [lugar privilegiado] de esta biomedicina puntera donde cuidados, investigación [básica] y enseñanza tienen vocación a fundarse recíprocamente" (pp.24-25). La Seguridad social, "nuevamente creada, [permite] a los centros dotarse progresivamente de [equipamientos] técnicos conformes a la evolución del conocimiento" (p.25).

El advenimiento de la V República en 1958 permite al gobierno galo aprobar por ordenanzas una reforma del sistema sanitario que transforma los principios afirmados durante la Revolución francesa. Es cuando se produce la segunda revolución del sistema sanitario (p.26).

"La creación de los centros hospitalarios universitarios (CHU), la instauración de la jornada completa hospitalaria [para los profesionales sanitarios] y la reconfiguración de los estudios [de medicina] suponen una profunda mutación. A partir de entonces, los médicos hospitalarios deben dedicarse completamente a su actividad hospitalaria" (p.26).

La reforma Debré distingue las medicinas privada y hospitalaria, los médicos liberales y asalariados. Asimismo, "los médicos deben convertirse en investigadores que mantienen relaciones estrechas con los laboratorios [que practican] la investigación [básica]. Por último, todos los estudiantes en medicina deben beneficiarse de una formación, a la vez, teórica y científica" (p.26). La revolución gestora en gestación alumbró así de la figura contemporánea de la élite médica: el médico hospitalario-universitario que es, a la vez, clínico, investigador y profesor. El hospitalo-centrismo va de la mano del declive de la medicina general al provecho de la hiper-especialización (p.26).

A partir de entonces, medicina liberal y medicina hospitalaria obedecen a políticas públicas diferentes: "la primera depende de las negociaciones entre la Seguridad social (...), el Estado y los sindicatos de profesionales liberales, mientras que la segunda [es de la única competencia] del Estado. Los conflictos de intereses entre estos dos [componentes] clave de la oferta de cuidados se multiplican" (p.27).

- . La regulación de la demografía médica es uno de estos conflictos (p.27). A partir de 1971, se instaura "un primer *numerus clausus* que restringe el acceso al segundo año de estudios" (p.27). Los médicos liberales se oponen a esta medida, ya que deben enfrentarse a una demanda creciente, lo que se traduce por un empeoramiento de sus condiciones laborales (p.27). Tras una flexibilización del *numerus clausus*, que desemboca en un aumento del número de médicos a finales de los años 1970, se instaura un nuevo *numerus clausus* que se restringe progresivamente a lo largo de los veinte años siguientes (p.27). Los intereses de los médicos liberales coinciden entonces con aquellos de los altos funcionarios que defienden una concepción ortodoxa del gasto

público. Al contrario, para los médicos hospitalo-universitarios, "menos estudiantes en medicina significa menos internos para hacer [funcionar] los servicios" (p.28).

- La sanidad pública es otro punto de fricción. De hecho, "el hospital se ha convertido en un lugar de formación, práctica y reproducción de una biomedicina proclive a contemplar el progreso médico bajo la sola [perspectiva] de la satisfacción creciente de los medios técnicos de diagnóstico y de terapéutica" (p.28). El hospital se ha cortado de la sanidad pública y de la medicina liberal (p.28).

Un Estado hospitalario "se afirma frente a los grupos de interés que, históricamente, dominaban el sector" (p.29).

"La afirmación del Estado hospitalario se traduce, ante todo, por el reforzamiento de la administración central (...). La Dirección de los hospitales del ministerio de Sanidad ve su perímetro ampliarse, mientras que está dotada de medios materiales, humanos y de expertise [adicionales]" (p.30).

Más generalmente, la ley hospitalaria de 1970 permite al Estado independizarse de los grupos de interés privilegiando una lógica gestora: "la racionalización del parque hospitalario es la misión atribuida a la nueva carta sanitaria" (p.30). Como consecuencia de ello, "los intereses del Estado, aquellos de los grupos profesionales y los de los industriales de la sanidad empiezan a divergir. La prioridad para el poder político se convierte en controlar el gasto sanitario (...). Por lo cual, los conflictos se multiplican a partir del final de los años 1970" (p.30).

Si la alternancia política de 1981 abre un paréntesis en esta dinámica de centralización tecnocrática, "esta racionalidad política coexiste con la lógica tecnocrática en lugar de sustituirse a ella" (p.31). De hecho, el ministerio de Hacienda impone "el mecanismo de la dotación global de financiación" que obliga los centros a aprobar un presupuesto fijo, "independiente de la actividad y revisado cada año en función de una tasa directora nacional. El objetivo del ministerio de Hacienda es claro: romper la dinámica inflacionista del gasto hospitalario" (p.31).

A partir de 1988, "los agentes provenientes de los grandes cuerpos del Estado (...) invierten el ámbito sanitario y, particularmente, el [hospitalario]. Varias leyes y planes contribuyen a [imponer una sola voz a] la Dirección de los hospitales (...) y su lógica gestora" (p.32). Esta lógica se caracteriza por la consagración de "una racionalización de la acción pública a través de unos indicadores de eficiencia, por una parte, y una obsesión del control presupuestario a través de unos instrumentos contables, por otra parte" (p.32). La tecnocratización "se intensifica con la tutela ejercida por la Dirección del Presupuesto sobre la Dirección de la Seguridad social, encargada de la preparación de las leyes de finanzas de la Seguridad social [y] creada por el Plan Juppé [en] 1995" (p.32).

El fortalecimiento de la administración central es prolongado por el de la administración desconcentrada (p.33). De hecho, las fuerzas de las administraciones desconcentradas son reagrupadas y reforzadas a fin de orientar las estrategias de los centros.

"En 1996 son creadas las Agencias regionales de la hospitalización (ARH) a fin de coordinar mejor la acción de los diferentes escalones del Estado hospitalario. Son integradas en 2009 en las Agencias regionales de salud (ARS). (...) Las ARS funcionan como unas super-administraciones desconcentradas y jerárquicamente sometidas al ministerio de Sanidad" (p.33).

En ese marco administrativo, "el control sobre los centros y los medios que les son concedidos son reforzados. [Alejados de] las lógicas sociales, los hospitales se convierten en [participes] de una política nacional puesta en marcha por las ARS y dominada por los objetivos presupuestarios" (p.33).

Esta dinámica afecta igualmente las clínicas privadas. "Históricamente, estas, de pequeño tamaño, obedecen a una lógica patrimonial y artesanal. En la primera mitad del siglo XX, son la prolongación del gabinete individual (...). Están asimismo muy especializadas" (p.38). Tras la posguerra,

"se adaptan a la tecnicización y la especialización crecientes del sector, especialmente reforzando sus [equipamientos] técnicos. El coste de las inversiones las conduce a pasar al estatus de empresa gestora. (...) De artesano, el médico se convierte en empresario" (p.35).

A su vez, el aumento del tamaño de las clínicas privadas conduce a una profesionalización de la gestión (p.35). Por último, "a partir de los años 1950, las clínicas [forman parte de grandes] grupos, especializados o no en sanidad" (p.36). Esto conduce a una transferencia al escalón nacional "de la logística y de los procesos de calidad, acreditación, higiene, mantenimiento y lavandería con fines de estandarización; a una puesta en coherencia o en sinergia de los centros (...) y a una estrategia coordinada de gestión de recursos médicos cada vez más [escasos]; a un auge de la función gestora; a un intento para controlar la actividad quirúrgica. Más generalmente, la razón médica debe, cada vez más, acomodarse a la razón económica" (p.36). El modelo de las clínicas pertenecientes a grandes grupos "ha fascinado y continúa fascinando los decisores administrativos" (p.36). El Estado intenta, desde hace varias décadas, "organizar la competencia entre hospitales y clínicas, especialmente vía [las modalidades] de financiación" (p.36).

"La afirmación de la tecno-estructura hospitalaria tiene como consecuencia la influencia creciente de la racionalidad gestora sobre la lógica cuidadora. (...) Desde mediados de los años 1990, y singularmente desde los años 2000, [prevalecen] los procesos de concentración horizontal y vertical: ahorros de escala, racionalización de las funciones de [apoyo], utilización óptima de los [equipamientos] técnicos en nombre de la eficiencia, pero también y sobre todo, de la calidad y de la seguridad de los cuidados" (p.38).

Las fusiones de hospitales han sido propiciadas, "mientras que la misión general de los hospitales públicos y su declinación para la sanidad, la ley Hospital, pacientes, salud, territorios, desencadenaba una ambiciosa reforma, a la vez, de la gobernanza hospitalaria y de la administración territorial de sanidad" (p.38). A propósito de esta nueva gobernanza, "la reforma de 2009 consagra el director general en [jefe] del hospital" (p.38). Este trata de implicar los médicos en la racionalización gestora (p.39).

"El sector hospitalario está colonizado por los instrumentos de la nueva gestión pública que se despliegan desde la aprobación de la ley orgánica relativa a las leyes de finanzas en 2001: indicadores de eficiencia, contratos de objetivos y de medios, certificaciones, etc." (p.39).

Otra manera de ahorrar dinero reduciendo el peso del hospital consiste en tomar el "giro ambulatorio" que se ha convertido en el leitmotiv de las élites modernizadoras (p.41). La crítica del hospitalo-centrismo empieza en los años 1970 cuando se considera que el "todo hospital" es un sinsentido económico y una absurdidad sanitaria. Se estima que sería más eficaz atender a los pacientes lo más cerca posible de sus entornos vitales poniendo énfasis en la prevención. "Los poderes públicos ambicionan, desde los años 1980, transferir una parte importante de la actividad hospitalaria a la medicina ambulatoria" (p.41). El problema es que, en ese momento, Francia no dispone de un servicio público de atención médica de proximidad correctamente organizado (p.41). El eslogan neo-gestor del giro ambulatorio pretende reconciliar imperativos financieros, exigencias en materia de cuidados y aspiraciones de los pacientes (p.43).

La obsesión presupuestaria "se alimenta también de una pasión por la tecnicidad, dado que el hospital debe convertirse, gracias a las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación, en un lugar de tránsito: unos profesionales de la sanidad trabajan en equipo y en red gracias a la e-sanidad y a los objetos conectados" para que el paciente pueda volver, lo antes posible, a su domicilio" (p.44). La realidad, sin embargo, es bien diferente, ya que, para los pacientes más vulnerables, el aislamiento convierte

la vuelta al domicilio y su no hospitalización en potencialmente fuentes de ansiedad, e incluso en algo peligroso (p.44). Además, "la reducción drástica de la duración de hospitalización supone que los cuidados de proximidad estén correctamente organizados y financiados" (p.44). Pero, no es el caso actualmente, dado que se observa, desde el inicio del siglo XXI, un racionamiento de los cuidados prestados por los médicos de cabecera (p.44). "Entre 2000 y 2013, el número de cuidados generalistas recibidos por los pacientes ha bajado del 15%" (pp.44-45).

Paralelamente, "se ha asistido al aumento de los cuidados [prestados] en los servicios de urgencias y las consultas externas de los hospitales: el 9% cada año" (p.45). Este fenómeno es amplificado por razones económicas (p.45).

"El eslogan del giro ambulatorio sirve de pretexto para disminuir el gasto. En esta lógica, la sociedad civil (...) está llamada a movilizarse para compensar el adelgazamiento del Estado social en nombre de la autonomía y de la responsabilización, e incluso de la democracia local" (pp.46-47).

La transferencia de la actividad del hospital hacia el ambulatorio se traduce por "una privatización rampante en detrimento de las familias, [obligadas] a tomar el relevo [gratuitamente], y/o una transferencia de carga de la Seguridad social a las colectividades territoriales, que financian, en parte, lo médico-social" (p.47).

En el segundo capítulo, que se interesa por la racionalización del trabajo y la industrialización de los cuidados, los autores indican que "un hospital es una organización eminentemente compleja [donde conviven] profesiones y actividades muy diversas" (p.51). En su seno, "las patologías que se tratan, los actos técnicos que se practican, el material que se utiliza, el saber y las habilidades que se movilizan, los ritmos según los cuales se trabaja, la naturaleza de las relaciones profesionales que prevalecen, varían de un servicio a otro y dependen de la naturaleza del trabajo y de la relación con los pacientes" (p.51). A partir de los años 1970, esta diversidad ha sido considerada como problemática por los reformadores del hospital. Según ellos, el hospital estaría mal organizado y mal gestionado (pp.51-52). Para los gestores, "la mejora de la eficiencia hospitalaria implica abrir la caja negra de la organización y de los contenidos del trabajo" (p.52).

A partir de los años 2000, las recetas de la nueva gestión pública, que se aclimata progresivamente al Hexágono, proporcionan "los supuestos instrumentos de resolución de esta crisis organizativa a fin de consagrar la eficiencia" (p.52). A partir de entonces, se produce una racionalización del trabajo sinónimo de organización científica del trabajo que busca "normalizar, parcelizar y estandarizar el acto [médico]" (p.52). Esto conduce a redefinir la realidad médica en términos cuantitativos, "apoyándose en el desarrollo de instrumentos o de indicadores, que aspiran a convertir unos problemas de medios en unos problemas organizativos y olvidando la importancia de las reglas del oficio. (...) Este mecanismo contribuye a una industrialización de los cuidados y del trabajo" (p.52).

"La racionalización de los hospitales pasa, en primer lugar, por la del trabajo", dado que el personal representa el principal gasto, es decir un poco menos del 64% del presupuesto (pp.52-53). La primera forma de racionalización consiste en disminuir el personal, reduciendo la tasa de reposición o de sustitución del personal que se jubila o se encuentra de baja.

"Esto se traduce, también, por una acción sobre las condiciones de empleo. (...) Puede pasar, igualmente, por unos ahorros en la organización del trabajo" (p.53).

Desde el inicio del siglo XXI, "la racionalización de la gestión hospitalaria ha ampliamente consistido en [revisar] la organización del trabajo y sus implicaciones financieras a fin de identificar unos yacimientos de eficiencia" (p.53). La preocupación por racionalizar la organización del trabajo se incrementa "a medida que el hospital público adquiere el estatus de objeto de gobierno y de asunto de Estado" (p.53).

Hasta el inicio de los años 2000, prevalece la idea según la cual "reducción y ordenación/flexibilización de la jornada laboral permitirían mejorar las condiciones de trabajo y de vida de los [sanitarios], además de optimizar los recursos en personal y de acentuar la productividad" (p.54). Concretamente, la ordenación y la flexibilización de la jornada laboral se traducen por "una flexibilización de las condiciones de encuadramiento del trabajo y, especialmente, de su organización temporal" (p.54). Pero, es sobre todo a partir de los años 2000-2010 cuando "se multiplican en los hospitales [los programas] de reorganización del trabajo. Llevados a cabo por unos consultores provenientes de grandes gabinetes que trabajan [en concertación] con los expertos de agencias públicas, [estos programas] aspiran a convencer los cuadros sanitarios y los directores de la idea de que la jornada laboral es un reto crucial en la perspectiva de [ahorrar]" (p.56). En ese sentido, "racionalizar significa (...) identificar los tiempos muertos, los [efectivos excesivos] o el mal reparto de la carga de trabajo" (p.56).

Poco a poco, "el cuidado se encuentra reducido a una lista de tareas estandarizadas por categorías de personal y [franjas horarias] a las que son atribuidos unos tiempos medios de realización", lo que permite obtener unos ratios de productividad (p.56). La fuerza del discurso gestor estriba en el hecho de que "articula la racionalización económica con la [perspectiva] de mejora de la calidad del servicio prestado" (p.57). Desde un punto de vista gestor, "los descontentos de los usuarios encontrarían su origen en la mala organización de los profesionales o en su escaso interés por la suerte de los pacientes, y no [tanto] en un problema de medios materiales y humanos" (p.58). Por lo cual, la racionalización de la organización del trabajo está justificada por la voluntad de "responsabilizar los cuidadores y de focalizarlos de nuevo en las necesidades de los pacientes" (p.58).

En estos procesos de racionalización, la parte relacional del trabajo con el paciente, difícilmente cuantificable, "se encuentra desvalorizado, e incluso excluido de la definición de la carga de trabajo. Sucede lo mismo con los momentos de descanso, discusiones colectivas o relevo" (pp.59-60).

"Buscando evaluar la eficiencia de una organización por unos ratios de productividad, estas racionalizaciones dan una imagen deformada [de la atención sanitaria]" (p.60).

Las reorganizaciones gestoras "contribuyen a comprimir los cuidados, a densificar el trabajo y a aumentar la carga física y mental" (p.60). Asimismo, esta racionalización olvida que "los profesionales están [inmersos] en una organización hospitalaria compleja y bajo tensión, de la que dependen" (p.60).

Por último, "esta perspectiva ignora o rechaza el hecho de que ciertos tipos de cuidados, que implican unas fuertes variaciones de un paciente a otro, no pueden ser objeto de una estandarización rígida" (p.61). Al descuidar estas variaciones, "la lógica gestora cuestiona el sentido mismo de la relación de cuidado. Traduce, igualmente, un desconocimiento del rol de las astucias y habilidades que despliegan [los personales sanitarios] en el día a día para facilitar el trabajo y la atención [médica]" (p.61).

"Definiendo unos criterios de buena organización del trabajo y de los cuidados transponibles y adaptables a cada servicio y apoyándose en estas definiciones para identificar los (...) yacimientos de productividad, contribuyen a una estandarización [y] a una industrialización del trabajo [sanitario]" (pp.61-62).

La preocupación gestora por "adaptar los efectivos a la actividad se traduce, también, en el día a día, por una flexibilización de la mano de obra que aspira a flexibilizar las organizaciones" (p.62). El personal sanitario, convertido en intercambiable y móvil, está vinculado a un polo que agrupa a varios servicios (p.62). Al ser titulares del mismo título académico, "deberían trabajar en todos los servicios y sustituir, si fuera necesario, a sus compañeros en otras unidades" (p.62). "Esta polivalencia, flexibilidad y movilidad requerida [al personal sanitario] sirve, en [la práctica], una lógica organizativa y económica" (pp.62-63). En ese sentido, convirtiendo el personal en intercambiable, se niega "la especificidad de los oficios, de las competencias [y] de las relaciones interpersonales" (p.63).

Esta situación suscita, en el personal sanitario, "aprensiones, estrés, pérdida de sensación de eficacia y cualificación, y [provoca], de hecho, un deterioro de los cuidados y una desorganización" (p.63). Frente al temor de cometer errores, los profesionales acaban considerando necesario recurrir a protocolos y procedimientos instaurados por los gestores "en la óptica de racionalizar y asegurar el cuidado" (p.63).

"Frente a esta precarización subjetiva [del personal sanitario] inducida por las reorganizaciones permanentes, frente a la incertidumbre que estas provocan, la procedimentalización del trabajo hace paradójicamente e insidiosamente figura de paliativo a la desestructuración de las organizaciones funcionales del trabajo, y de [protección] frente al [carácter incierto] de las exigencias" (pp.63-64).

Desde hace dos décadas, "esta eficiencia de las organizaciones es evaluada por una multiplicidad de indicadores" (p.64). Estos indicadores buscan "responsabilizar los profesionales y gobernar sus prácticas" (p.64). Paralelamente al despliegue de ese tipo de instrumentos de cuantificación, "se desarrollan otros indicadores que aspiran a evaluar más directamente la calidad de [la atención hospitalaria] según una definición convencional" (p.65). Buscan "analizar la acción de los centros en materia de lucha contra las infecciones nosocomiales, poner el acento en la trazabilidad de las actividades médicas y paramédicas, o evaluar la conformidad de las prácticas a las normas profesionales y burocráticas" (p.65). Pero, "la calidad formal y vertical de los indicadores se opone a la calidad que valorizan [los sanitarios]", que se apoya más en la dimensión relacional de la atención médica (p.66). En su afán de convertir el hospital en más transparente y en responsabilizar los profesionales, "esta racionalización de las organizaciones a través de los indicadores de calidad es más insidiosa que una lógica de racionalización económica y organizativa" (p.66). De hecho, el enfoque es profundamente normativo, dado que "busca disciplinar los profesionales y normalizar sus prácticas" (p.66).

Esta política conduce a una situación paradójica en la cual, "por un lado, los tiempos muertos, inútiles, considerados como mal empleados, deben ser suprimidos a fin de ganar tiempo, y, por otro lado, la multiplicación de las formalidades burocráticas invade el tiempo de cuidado y degrada la atención, incrementando la pesadez del trabajo [del personal sanitario]" (pp.66-67). Esto se produce en un momento en el cual "las cadencias aumentan, los plazos se recortan y el trabajo se intensifica, puesto que es preciso, en razón de la financiación según la actividad, tratar cada vez más pacientes a efectivos constantes. La rotación [de los pacientes] es más rápida [y] el número de consultas por vacación aumenta fuertemente" (p.67). Esta compresión del tiempo "transforma el cuidado en acto productivo y desestructura los colectivos de trabajo. La sensación de urgencia permanente [contribuye] a un debilitamiento de los modos de cooperación así como a una pérdida colectiva e individual de sentido del trabajo" (p.68).

Sufren tener que descuidar los cuidados y realizar unos actos dispensables, de modo que los personales sanitarios se enfrenten "a unos dilemas personales y éticos, ante los cuales se sienten aislados y desprovistos" (p.68). En semejante contexto de auge de la penosidad del trabajo, "la sensibilidad creciente ante las incivildades cometidas por ciertos pacientes y sus familias contribuye al aumento de la insatisfacción" (p.68). Ese deterioro de las condiciones de trabajo y ese desamparo "tienen consecuencias, a veces dramáticas" (pp.68-69). En los últimos años, el número de suicidios entre el personal sanitario ha aumentado, en todas las categorías, cuestionando las condiciones de trabajo y las políticas de gestión de los recursos humanos (p.69). Estos episodios dramáticos constituyen la cara visible "de los efectos de la precarización subjetiva de los trabajadores hospitalarios" (p.69).

"Las lógicas que subtienden los dispositivos de gestión se han progresivamente impuesto como unas maneras de pensar y de actuar entre los diferentes actores, sean directores, cuadros o sanitarios. [Por ejemplo], desde los años 2000, se desarrollan [las jornadas de trabajo de 12 horas seguidas] entre las enfermeras y auxiliares" (p.71).

Esto permite a los directores y cuadros de los hospitales, a la vez, "ahorrar el coste de un relevo diario, incrementar el horario de apertura de ciertos [equipamientos] técnicos a fin de generar más actividad, gestionar más fácilmente los efectivos constreñidos y el absentismo, o atraer y fidelizar unos [personales sanitarios] gracias a la concesión de numerosos días de descanso" (pp.71-72). Por lo cual, en los últimos años, se observa "una multiplicación de las recomendaciones de las preconizaciones de este tipo de horarios" (p.72). Aunque sea una derogación al derecho laboral, las jornadas de 12 horas seguidas se han convertido en una organización habitual (p.72).

Para el personal sanitario, esta organización es "una solución aceptable ante las exigencias que pesan sobre el trabajo y el lugar que [este] ocupa en sus vidas" (p.72). De hecho, disminuye el número de días trabajados, lo que permite recuperar y conciliar vida profesional y vida familiar (pp.72-73). A su vez, "frente a la falta de tiempo para realizar la totalidad de las tareas y seguir correctamente los pacientes, estirar la jornada laboral a 12 horas aparece (...) a algunos sanitarios como una manera de trabajar mejor" (p.73). A veces, incluso, estas largas jornadas laborales permiten "gestionar más eficazmente los [imprevistos] y las urgencias cuya atención puede [prolongarse en el tiempo]" (p.74). Así, una parte del personal sanitario ha interiorizado una visión impuesta por el hospital: un trabajo está considerado como eficaz si los tiempos sentados son reducidos (p.74). Este ejemplo de la jornada de trabajo de 12 horas seguidas "es característico de la manera según la cual la lógica gestora se nutre de los disfuncionamientos que engendra, y consigue, [como consecuencia] de la precarización de los sanitarios, hacerlos adherirse a unos dispositivos que [permiten a los hospitales] sacar provecho de su trabajo" (p.75).

De esta forma, en la dominación gestora, "los profesionales, lejos de ser pasivos, llegan a integrar la retórica gestora y a adherirse a los dispositivos de racionalización, que les aparecen necesarios para hacer frente a la incertidumbre provocada por estas reorganizaciones permanentes y las exigencias de productividad" (p.75). De hecho, "interiorizan las [obligaciones], normalizan sus prácticas y aceptan (...) un control social creciente" (p.75).

"Intentando imponer la idea de una crisis organizativa, además de desacreditar la de una escasez de medios concedidos al cuidado, las políticas gestoras de racionalización del trabajo [que pretenden] producir un hospital mejor gestionado para los usuarios, tienden, en realidad, a deteriorar los cuidados prodigados a los pacientes: aumento de la tasa de vuelta a urgencias, restricción del tiempo relacional, falta de información, desconocimiento de los pacientes, fatiga del personal, etc." (pp.76-77).

En el tercer capítulo, titulado "de la autonomización a la quiebra", los autores constatan que "las evoluciones que conoce el hospital público desde el inicio de los años 1980 es objeto de lecturas [diversas], incluso en ciencias sociales" (p.81). Así, el concepto de hospital-empresa surge para dar cuenta de la conversión de la institución hospitalaria a una lógica mercantil. "Este concepto se construye progresivamente a partir de finales de los años 1970 [para subrayar] la aproximación estrecha de la organización hospitalaria y de un conjunto de técnicas y de saberes gestores" (p.81). Es esta óptica, el hospital comparte con la empresa "el funcionamiento de una burocracia gestora" (p.81). A partir de los años 1980, esta entidad presupuestaria, que funciona por dotaciones, depende "de su producción y productividad, es libre de [buscar recursos] en los mercados financieros; un actor económico, no solamente nacional sino [también] calculador e inversor" (p.82). Por ello, ha sido preciso hacer del hospital una fuente de valor económico (p.82).

A esto se añade "la imbricación estrecha entre fracaso económico y responsabilidad individual" en el seno del hospital (p.82). De hecho, "si la crisis de las finanzas hospitalarias es una constante, en cambio, los responsables [implicados] no son los mismos" (p.82). La moral del mercado estructura este nuevo mercado (p.82). En efecto, "el sujeto económico se constituye jurídicamente y moralmente como punto de aplicación de la [obligación] de pago, responsable de sus deudas y expuesto a unas formas particulares

de sanción en caso de [no respeto] de sus compromisos" (p.82). En otros términos, el fracaso conduce a un desenlace "dramático [e ineludible]: la liquidación y la desaparición de la estructura" (p.83). De esta forma, el hospital se convierte, a la vez, en "entidad de producción que invierte en unos servicios y que debe pensar en la [rentabilidad de su inversión]" y en "entidad responsable de sus malas decisiones y que no puede culpar los poderes públicos en caso de [dificultad] financiera" (p.83).

"Esta transformación económica del hospital público debe ser pensada en estrecha articulación con un discurso recurrente sobre la crisis financiera que conocería" (p.83).

La crisis del hospital público "ha sido fabricada según dos procedimientos complementarios. Es el resultado, por una parte, de un largo proceso de [fragilización financiera] del hospital (...) que [conduce] a situarlo al borde de [la quiebra] financiera, de manera a obligarlo a reestructurarse por sí mismo; por otra parte, de la construcción y movilización de un discurso sobre la crisis económica y sobre la falta de medios que [choca con] la versión legítima y dominante de una crisis puramente organizativa y sistémica" (p.84).

Retrotrayéndose al pasado, resulta que,

"del inicio de los años 1950 al final de los años 1970, el hospital público conoce en Francia un auge espectacular. La transformación de los modos de [atención] y de la institución hospitalaria conduce a unas inversiones masivas, [realizadas] por el Estado, el Seguro médico, las [administraciones] locales, los propios centros (...) y la Caja de Depósitos y Consignación" (p.85).

Así, "el número de personas admitidas en el hospital pasa (...) de 1,5 millones en 1948 a 6 millones en 1978; el número de médicos para 100 camas, [transcurre] de 3 en 1965 a 10 en 1980; el número de camas hospitalarias [va] de 350.000 en 1961 a 440.000 en 1979, etc." (p.85). Ese auge se compagina con "un aumento del gasto, pero también de una transformación profunda de la institución" (p.85).

"A finales de los años 1970 y a inicios de los años 1980, el gasto sanitario (...) se convierte en un problema. El reto es entonces doble: [contener] el ritmo del gasto y orientar, a distancia, las maneras de cuidar. [Por lo cual], el hospital de los años 1980 y 1990 debe ser, para el ministerio de Sanidad, una organización que gestiona lo mejor posible los medios que le son concedidos y que debe dar cuenta de su uso" (p.85).

La lógica gestora, que se impone entonces, "supone una multitud de dispositivos que organizan el tiempo, el espacio y la acción. Implica, igualmente, el cálculo, a la vez, como instrumento de saber y como instrumento de organización" (p.86). A partir de los años 1980, "el ministerio pone en marcha un instrumento simple en apariencia: la dotación global de financiación, que [concede] cada año una cuantía a los hospitales, que deben [conformarse con ella]" (p.86). Pero, no consigue contener el gasto. Ante semejante situación, de 1983 a finales de los años 1990, el ministerio dota los centros de los instrumentos de gestión necesarios.

"A inicios de los años 2000, el ministerio está en medida de conocer la producción de cada hospital, así como su coste. (...) Estas informaciones servirán para incitar los hospitales menos productivos a aproximarse a la norma, es decir que deberán empezar a gobernar su productividad" (p.87).

Para contener el gasto, el ministerio procede a "la transformación de los costes médicos por estancia en tarifas" (p.88). La tarificación de la actividad "coaliga progresivamente las críticas y se transforma en el [símbolo] de un hospital transformado en una empresa" (p.88). Esta política conduce a incrementar las desigualdades entre hospitales (p.88).

A lo largo de los años 2000 y 2010, el hospital se ha dotado de capacidad para solicitar préstamos "según unas condiciones relativamente flexibles, con el riesgo de [incrementar] su deuda. (...) En su

informe de 2014, el Tribunal de cuentas indica que su nivel se ha triplicado en diez años, pasando de 9 billones de euros en 2002 a 30 billones en 2013" (p.92). Todos los informes subrayan "la importancia de los planes de inversión lanzados en los años 2000" y "su impacto sobre la deuda de los centros" (p.92). Estas inversiones han sido realizadas por los hospitales sin el apoyo de los poderes públicos (p.92). Lo han hecho recurriendo a productos financieros arriesgados "que han incrementado la deuda o anulado los esfuerzos financieros consentidos" (p.93). De hecho, numerosos directores de hospitales que han suscrito préstamos carecían de la competencia y del conocimiento necesarios, así como "del apoyo de servicios financieros suficientemente formados" (p.93). Ciertamente, el Estado ha intentado aliviar "esta crisis a través de planes de ayuda excepcionales ante el carácter tóxico de los préstamos" (p.94). Pero, estos planes han resultado ser limitados (p.94).

Hoy en día, el impacto del endeudamiento es notable, ya que "los intereses que pagan minan su capacidad de funcionamiento" (p.94). La falta de medios de autofinanciación es también "lo que ha conducido un gran número de hospitales a [establecer] colaboraciones público-privadas" (p.95). Estas resultan de las restricciones presupuestarias impuestas por el Estado (p.95). Estas colaboraciones "permiten a una organización pública delegar a una organización privada la realización, financiación y explotación de una obra o de un servicio público como contrapartida del pago de un alquiler. (...) A corto plazo, (...) evitan a los hospitales solicitar préstamos y dejan a las empresas la carga de la inversión" (p.95). Numerosas colaboraciones de ese tipo han sido sinónimas de fracaso por varias razones:

"utilización de ese procedimiento de manera precipitada, ausencia de acompañamiento de los centros por los poderes públicos, evolución de las demandas de los propios centros, extensión excesiva en el tiempo de los proyectos", etc. (p.96).

Tanto en materia de niveles de endeudamiento como en lo que alude a la eficiencia en términos de actividad, "la situación de los hospitales [no es] homogénea" (p.96). No en vano, "un número importante de [centros] se encuentra [en una situación financiera delicada], e incluso, para algunos de ellos, al borde de la quiebra. Si cada año, entre 300 y 400 hospitales están en situación de déficit, desde el inicio de los años 2010, son sobre todo 40 centros quienes concentran la mitad del déficit total" (p.97). Entre 2016 y 2017, el déficit global del hospital público se ha triplicado, pasando de 470 millones a 1,5 billones de euros (p.97). Esta situación resulta de las decisiones económicas tomadas por el gobierno que tienden a fragilizarlos. De hecho, "la política tarifaria y, más ampliamente, la [disminución] neta, y a veces importante, de los medios, conduce los hospitales a unas posiciones deficitarias" (p.97).

La espiral en la cual se encuentran inmersos "unos centros al borde del abismo es aún más difícil de detener, [ya que] depende de su actividad" (p.99). El problema es que la quiebra incide igualmente en este punto, en la medida en que "instaura un círculo vicioso en el cual las condiciones de trabajo se degradan, los médicos ya no quieren venir, los propios pacientes dudan en acudir a ese hospital, unos servicios cierran por falta de recursos para mantenerlos, los proveedores son pagados [gracias al] endeudamiento, etc." (pp.99-100). En ese sentido, "la fragilización financiera es el instrumento que permite el mantenimiento bajo presión y bajo perfusión de una entidad que no tiene otra [alternativa] que someterse" (p.100). En el peor de los casos, el Estado puede poner el centro bajo tutela.

"Esta medida conlleva la nominación por el ministerio de uno o de varios administradores provisionales. (...) Estos últimos ponen entonces en marcha una política de restructuración que tiene como objetivo prioritario y absoluto el equilibrio de las cuentas" (p.100).

Por lo cual, "la crisis financiera del hospital público, así como su crisis territorial y organizativa, es (...) el resultado de elecciones políticas que aceleran considerablemente el proceso de fragilización financiera del hospital a partir de los años 2002-2003" (p.100).

En el cuarto capítulo, que se interesa por la tecnofilia hospitalaria, los autores indican que, ante esta situación, "el aumento de los medios financieros y la contratación del personal son [unas soluciones sistemáticamente deslegitimadas] por los diferentes gobiernos, especialmente en nombre de la lucha contra el hospitalo-centrismo. Este rechazo esta también, y sobre todo, justificado por un diagnóstico de crisis debida a una mala organización" (p.105). La innovación es igualmente presentada como la vía de salvación de la institución.

"Un mercado de start-up y de otros operarios privados invierte masivamente el sector sanitario [y se dirige al] hospital para desarrollar en su seno unas innovaciones técnicas y digitales" (p.105).

Asimismo, dicho régimen está asociado a la innovación farmacéutica (p.105). En ese sentido, "la farmaceutización y la tecnicización de la institución hospitalaria son, a la vez, un discurso y un tipo de organización que permiten, según sus promotores, asociar eficiencia y calidad de los cuidados. Vienen añadirse a las innovaciones organizativas, tales como la cirugía ambulatoria o los hoteles hospitalarios" (p.106).

La historia de la innovación en el ámbito hospitalario está inicialmente "vinculada a la de la investigación médica, misión fundamental del CHU que afirma la reforma Debré de 1958 y que se despliega, en gran parte, en las estructuras del Instituto nacional de la salud y de la investigación médica (Inserm), creado en 1964" (p.107). Compaginando investigación básica y clínica, innovación e investigación se confunden (p.107). Ese modelo considera también "la innovación como un factor de crecimiento, vector de competitividad. Esta concepción se expande particularmente [en los años] 1990-2000. Las políticas públicas de apoyo a la investigación y a la innovación en el hospital se desarrollan esencialmente con el objetivo de [establecer colaboraciones] con las empresas privadas y asegurar la eficacia y la competitividad de la investigación de manera más general" (p.107). Durante este periodo en el cual "el control del gasto público constituye [la característica fundamental] de la acción pública, la promoción de la innovación [permanece marcada] por un cuestionamiento sobre su eficacia e impacto, a la vez, médico, económico y organizativo" (p.108).

En los años 2010, "la definición de la innovación cambia" (p.109). De ser sobre todo médica y costosa, se convierte en rentable (p.109). Así, la Fundación para la innovación política Fondapol "hace de las innovaciones una de las claves de la renovación del hospital" (p.109). Esta visión es compartida por el Seguro médico y el ministerio de Sanidad. "Todos presentan la innovación como un yacimiento de instrumentos que permiten hacer frente a la crisis organizativa del hospital" (p.110). Otra característica es "la necesidad de una aproximación de los operarios privados y de la acción pública" (p.110). A su vez, la innovación se convierte a escala nacional en "uno de los objetivos centrales de las políticas públicas que asocian competitividad económica, desarrollo industrial y mejora de la salud" (p.112).

"No se trata solamente de desarrollar la investigación y la innovación para crear unos polos sanitarios [que se hallen] a la punta de la tecnología, sino que [es cuestión de] hacer de la medicina y, más ampliamente, de la sanidad, un sector clave de la estrategia industrial nacional" (pp.112-113).

Sean cual sean sus consecuencias sociales y políticas, "la innovación sería intrínsecamente buena y benéfica, e incluso participaría a la igualdad de los cuidados para todos. Los pacientes tendrían la certeza de recibir un tratamiento y una [atención] adecuados a sus necesidades" (p.115).

"Las biotecnologías, lo digital, los datos sanitarios, generados por las aplicaciones y los objetos conectados, permitirían alcanzar una medicina de precisión, personalizada y predictiva" (p.115).

Detrás de esta fascinación por la innovación y esta relación tecnófila al cuidado "se juega la definición misma del trabajo de los sanitarios y del personal en el seno del hospital. La robotización está estrechamente vinculada a una reflexión sobre la eficiencia y el valor del trabajo" (p.116). De hecho, "estas innovaciones

tienden a modificar la naturaleza del trabajo de cuidado: este se encuentra redefinido como un proceso logístico de transferencia del enfermo de un sistema técnico a otro, y los gestos técnicos limitan e incluso se sustituyen a la dimensión relacional de los cuidados" (p.116). Así, "la innovación es (...) contemplada como un medio privilegiado de ahorrar dinero, una solución para salvar el hospital: la innovación sería [sinónimo de] eficiencia" (p.116). La innovación da cuenta, igualmente, de un deslizamiento progresivo de las responsabilidades. El discurso sobre el empoderamiento de los pacientes legitima [una transferencia] de la carga del cuidado sobre estos últimos haciéndolos actores de su salud" (p.118). "La interpenetración de las lógicas mercantiles y de las veleidades de eficiencia se observa también del lado del medicamento" (p.119).

"Una de las consecuencias de ese paradigma tecnófilo es [reactivar] la oposición clásica entre gasto privado legítimo y gasto público ilegítimo" (p.120).

A estas soluciones técnicas y médicas, "promovidas por numerosos actores públicos y privados, vienen añadirse unas transformaciones organizativas, más o menos recientes y de diferente naturaleza" (p.121).

La cirugía ambulatoria es emblemática "de estas innovaciones [que se hallan] en el cruce de lo organizativo y de lo médico" (p.121). Es preciso recordar que la cirugía ambulatoria consiste en "la hospitalización para una operación quirúrgica [realizada en un solo día]. Un paciente operado en ambulatoria no duerme, por lo tanto, en el hospital, sino que vuelve a su casa [al atardecer] tras llegar por la mañana" (p.121). Esta práctica permite ahorrar varios cientos de millones de euros cada año y "redibujar el [panorama] hospitalario y la organización interna de los centros [según] una lógica de eficiencia" (p.122). La promoción de la cirugía ambulatoria se encarna, "desde mediados de los años 2000, en unas disposiciones incitativas y coactivas. La tarificación a la actividad (...) ha hecho de la ambulatoria una prioridad" (p.122). Las cifras indican "una progresión notable de la cirugía ambulatoria en Francia desde mediados de los años 2000" (p.123). Así, la operación en ambulatoria de la catarata ha pasado del 48% al 77% entre 2004 y 2009 (p.123).

No en vano, la cirugía ambulatoria es objeto de numerosas críticas, empezando por la adecuación del sistema sanitario a esta práctica (pp.123-124). Asimismo, las operaciones de hernias son difícilmente realizables en ambulatoria (p.124). Más allá, la cirugía ambulatoria impone un ritmo frenético a los pacientes que se sienten inmersos en un proceso industrial que olvida su sufrimiento (p.124). Esta modalidad de atención plantea problemas para las personas aisladas (p.125).

La segunda innovación concierne el incremento de los hoteles-hospitales. Estos "hospiteles" "son unos lugares de alojamiento, en el hospital o fuera de él (pero ubicado en un perímetro cercano), que permiten alojar pacientes (...). Albergan, igualmente, la víspera de una operación, a las personas que viven lejos del hospital" (p.125). Si ciertos centros recurren a ellos a partir de los años 1990, "la ley de finanzas de la Seguridad social de 2014 consagra estas innovaciones organizativas" (p.126). Desde entonces, los hoteles hospitalarios se han extendido por todo el territorio galo (p.126). "La creación de estas estructuras refuerza la conversión del hospital en un lugar en el cual se proporcionan cuidados, en detrimento del alojamiento, y lo incita a romper con su misión histórica de acogida" (p.126).

"Hacer del hospital un lugar de cuidados técnicos y punteros permite transferir a otros actores los diversos costes de la atención. Más allá de la cuestión financiera, esta [privatización] traslada igualmente al paciente y a sus allegados (...) la responsabilidad y la carga del seguimiento del paciente" (p.127).

Frente a ello, la crítica de la tecnofilia goza de una larga y rica historia "de argumentos económicos, sociales, ecológicos, políticos, no reducibles a la tecnofobia" (p.128). La crítica de las técnicas no cuestiona las técnicas en sí, sino "ciertas trayectorias económicamente, socialmente, ecológicamente deletéreas"

(p.129). Así, "las NBIC (nanotecnologías, biotecnologías, informática y ciencias cognitivas) no [generan] por sí mismas ahorros, [sino que], al contrario, son a menudo fuentes de sobrecostes" (p.129). Asimismo, existe un riesgo de "desnaturalización que hacen pesar ciertas tecnologías sobre el razonamiento profesional mecanizándolo" (p.129). No en vano, "el verdadero progreso estriba, no tanto en el high-tech, sino en la mejora de la prevención (...) y en la educación terapéutica del paciente" (p.130).

La crítica se articula fundamentalmente en torno a tres ejes. En el primero, "si ciertas innovaciones son benéficas, otras, a veces extremadamente costosas, son objeto de reservas, incluso entre los médicos, (...) en cuanto a sus efectos" (pp.131-132). En el segundo, "los poderes públicos [pretenden] estructurar en torno a empresas sanitarias y actores mercantiles ese régimen tecnófilo que se acompaña de una creencia en la eficiencia del mercado" (p.132). En el tercero, dado que una parte de las innovaciones tienden prioritariamente hacia la búsqueda de eficiencia y la reducción del gasto, el riesgo es que el cuidado y su dimensión relacional [se transformen] profundamente" (p.132).

En el quinto capítulo, que aborda las posibles movilizaciones del personal sanitario, los autores recuerdan que, en el hospital, "la carga física, psicológica y emocional del trabajo [se ha incrementado]", al tiempo que el apoyo social necesario para enfrentarse a ello es deficitario (p.137).

"Los colectivos de trabajo, protectores porque vectores de reconocimiento de la calidad del trabajo efectuado y portadores de las reglas del oficio, están bajo tensión" (p.137).

La dirección de proximidad, "que [experimenta la misma sensación] de aislamiento y de abandono que los sanitarios de [a pie], está cargado de tareas administrativas (...). En consecuencia, su disponibilidad hacia los equipos se reduce" (p.138). Por último, ciertos jefes de servicios o de polos "agravan el mal con unas exigencias excesivas o la denegación del trabajo realizado por sus equipos" (p.138). El deterioro de las condiciones de trabajo se acompaña de "la estagnación de los salarios a causa de la congelación de puntos de indicios y de los ataques mediáticos repetidos contra el estatus de la función pública" (p.138). De hecho, "el porcentaje de agentes de la función pública hospitalaria que se declara satisfecho de su empleo es el más débil de las tres funciones públicas: el 55% (...). Ese porcentaje varía, no solamente en razón inversa de la posición jerárquica (...), sino, también, en función de la generación" (p.139).

"La amplitud del descontento y de la insatisfacción parece, por una parte, a priori favorable a las movilizaciones colectivas, sobre todo si se añade que 1,2 millones de funcionarios hospitalarios se benefician (...) de un estatus protegido y que la implantación sindical es relativamente fuerte en su seno" (p.140).

No obstante, "esta configuración propicia para la movilización contestataria apenas ha desembocado en movimientos de amplitud" (p.140). Ciertamente, se han producido "la primavera enfermera a finales de los años 1980, las manifestaciones contra el Plan Juppé [en] 1995, las que reclamaban la aplicación de las 35 horas [semanales] y el aumento de los medios durante el invierno de 1999, el movimiento contra la ley Hospital, pacientes, salud, territorios de 2009, y, cada año desde 2015, unas manifestaciones y unos llamamientos a la huelga a la instigación de sindicatos generalistas y de las inter-sindicales de los hospitales" (p.140). En suma, "las movilizaciones contra las reformas son esporádicas, aunque hayan tenido tendencia a intensificarse estos últimos años [como consecuencia] del endurecimiento de la presión presupuestaria" (p.140).

Las razones del carácter esporádico de estas movilizaciones son conocidas. En primer lugar, "las [obligaciones] de continuidad del servicio público" (p.141). En segundo lugar, "el interés superior [del paciente] constituye el cemento simbólico de las profesiones sanitarias, particularmente del cuerpo enfermero" (p.141). En tercer lugar, "la fuerte feminización del personal sanitario sería poco favorable a la militancia, en la medida que, puesto que la mayor parte del trabajo doméstico [está realizada por] las mujeres, tienen poco tiempo para dedicarse a ella" (p.141). En cuarto lugar, "la persistencia de una

dominación de los médicos que (...) confiere a estos últimos un rol motor en las dinámicas de movilización. No en vano, los médicos hospitalarios son globalmente conservadores" (p.141).

Pero, "los efectos diferidos [de la disminución] del *numerus clausus*, provocando una bajada del número de internos (...) y, luego, el giro neoliberal de las políticas hospitalarias de inicios de los años 2000, (...) han conducido [numerosos médicos] a movilizarse según un repertorio de acción inédito para ese grupo profesional: peticiones, llamamientos, manifestaciones" (p.142). La construcción de una casa común, "a partir de un mundo tan heterogéneo y atravesado por competencias individuales y fuertes rivalidades interprofesionales, ha [exigido] una acción singular: la revisión general de las políticas públicas" (p.142). No obstante, estas movilizaciones han sido incapaces de detener la mecánica reformadora.

"Ciertamente, los llamamientos y las peticiones, los ensayos y panfletos se multiplican en la prensa, así como las jornadas de acción en la calle, pero las reivindicaciones siguen siendo categoriales. Por lo cual, [son] incapaces de [incidir] en unas políticas públicas hospitalarias cada vez más dominadas por las consideraciones presupuestarias y gestoras" (p.144).

La denuncia de las reformas neo-gestoras "es una de las vías a través de las cuales se expresa el desacuerdo con las orientaciones de las políticas públicas hospitalarias y sus consecuencias sobre las condiciones de trabajo y la calidad de los cuidados" (p.146). Lejos de ser marginales, "los posicionamientos críticos de los profesionales y de los sindicatos saturan el espacio mediático y político. Sobre todo, la toma de palabra puede tomar otras formas, menos sociales o intelectuales, [y] más políticas" (p.146). No en vano, la toma de palabra es susceptible de ser debilitada por la posibilidad de hacer defeción.

"Además de su expresión más dramática (el suicidio en el lugar de trabajo), se constata que la defeción toma formas diferentes según la categoría sanitaria. Entre los médicos hospitalarios, cuyas rentas son confortables, puede tratarse de jubilarse de manera anticipada. Para [los médicos] especialistas bajo tensión (...), la tentación será huir unas condiciones de trabajo degradadas y unos salarios relativamente modestos (...) hacia clínicas [privadas]" (p.148).

Asimismo, se observa un aumento del absentismo. Este fenómeno "puede ser considerado como una estrategia a caballo entre la defeción y la protesta contra el deterioro de las condiciones de trabajo, contra también la falta de reconocimiento y de apoyo de la jerarquía" (p.149). El absentismo concierne el "40% de las auxiliares, el 33% de las enfermeras y el 10% de los médicos. La frecuencia de las bajas está claramente vinculada a la exposición a los riesgos físicos y psicosociales" (p.150). "La aceleración [de la rotación del personal] entre los servicios de un mismo centro es un último ejemplo de defeción" (p.150).

Si numerosos directores de centros son unos artesanos de la conversión gestora en sus centros, no son necesariamente sus defensores, incluso entre las nuevas generaciones, ya que "interrogan, cada vez más, el sentido de intermediación de las coacciones" (pp.151-152). De hecho, las direcciones sanitarias han sufrido mucho como consecuencia de la conversión gestora de los hospitales: "los efectivos de directivos han sido diezmados y los cuadros de proximidad [han padecido] la burocratización neoliberal del hospital" (p.152). Por lo tanto, no es de extrañar que "el sufrimiento en el trabajo progrese también en ese extracto de la organización hospitalaria" (p.152). La situación actual del hospital resulta también "de una dificultad para movilizar masivamente a favor de esta causa. [Dicha] dificultad está vinculada a la fragmentación interna del hospital (...). Tiene igualmente como origen el debilitamiento de los colectivos de trabajo. [Además], el objeto preciso de las [protestas] constituye otro obstáculo" (p.153).

En el apartado de conclusiones, los sociólogos galos constatan que el hospital, "porque es una institución [que se halla] en el corazón del pacto republicano y del Estado social, es un revelador (...) de las tensiones y contradicciones sociales. A ese título, el hospital (...) y su personal, conocen las mismas [dificultades]: ceden bajo el peso de las expectativas sociales y de las exigencias políticas, encargados

(...) de resolver la mayor parte de los males de una sociedad sacudida por el auge de las desigualdades, la precariedad y la pobreza" (p.157).

"Históricamente constituido en el centro de gravedad del sistema [sanitario francés], el hospital público ve converger hacia él unas necesidades que no cesan de aumentar y de diversificarse con el envejecimiento de la población y la transición epidemiológica, confrontando los actores del cuidado a la atención de pacientes cada vez más [graves]. Estos últimos convergen cada vez más hacia los servicios de urgencias, las consultas externas o las permanencias de acceso a [la atención sanitaria]" (p.157).

Los decisores políticos y administrativos "han decidido, a pesar de ese contexto tenso, hacer del hospital público el principal contribuyente del sistema sanitario a la reducción del déficit de la rama enfermedad de la Seguridad social" (p.158). Esto ha provocado un endeudamiento de los centros que se ha convertido en un problema público prioritario. La solución privilegiada ha consistido en "hacer pesar el peso del ajuste sobre las espaldas del personal (...) y, de manera insidiosa, en las de los pacientes, en particular de los más modestos, a menudo incapaces de negociar su atención con unos equipos [que se encuentran] bajo tensión" (p.158). Los reformadores han llevado a cabo esta reforma recurriendo a dos nociones: eficiencia y calidad (p.158).

Los autores formulan cinco críticas esenciales.

- . En primer lugar, "ser crítico con el hospitalo-centrismo no es incompatible con una demanda de medios crecientes para el hospital público" (p.159). De hecho, el hospital debe ser aliviado de una parte de sus misiones y debe abrirse, en mayor medida, a su entorno, y, al mismo tiempo, es preciso revalorizar ciertas de sus misiones que han sido sacrificadas a lo largo de las últimas décadas: social, prevención y salud pública (pp.159-160). Esto supone, igualmente, un incremento de la inversión pública. "El desarrollo y la financiación de centros sanitarios o de otras estructuras multi-profesionales (...) favorecería su constitución en un verdadero servicio público de la sanidad de proximidad (...), integrando la prevención y los cuidados de primer recurso" (p.160).
- . En segundo lugar, "criticar la fe ciega en la innovación, lo digital, la robótica no [significa] negar el interés del avance médico, [ya que] numerosas innovaciones contribuyen a mejorar [las] condiciones de vida de los pacientes" (p.161). En cambio, son criticables "las formas de privatización y de recentralización de la acogida y del cuidado. El desarrollo exponencial de esta multitud de innovaciones no debe ser fuente de nuevas desigualdades sociales y territoriales" (p.161).
- . En tercer lugar, "criticar la industrialización del cuidado no significa negar la importancia de dotarse de procedimientos estandarizados y científicamente validados" (p.162). De hecho, "las exigencias de calidad de las que se prevalecen los gestores solo pueden ser alcanzadas a la condición de que el personal esté bien tratado" (p.162). Esto implica invertir más en sanidad.
- . En cuarto lugar, "criticar la lógica del beneficio y de los business plans en el hospital no equivale a negar el reto democrático de un uso responsable del dinero público" (p.163). Si el hospital público "debe justificar su buen uso de los medios que le son concedidos", el uso de los instrumentos de gestión ha sido desvirtuado desde el inicio de los años 2000 por los reformadores (p.163). Han transformado los centros en "fábricas de cuidados técnicos e hiper-especializados, con, como principal objetivo, la rentabilidad" (p.163).
- . En quinto lugar, "criticar la dominación gestora no [implica] rehabilitar la dominación (...) de los médicos" (p.164).

En cualquier caso, "transformar el sistema sanitario exige tiempo, determinación y una línea política. Esta línea no puede ser la de un retorno a los orígenes" (p.165). Manteniendo los valores iniciales, sinónimos de universalidad, igualdad y solidaridad, es preciso tener un debate democrático sobre la necesidad de una regulación pública más coactiva visto los efectos deletéreos del peso político excesivo de ciertos actores (p.166). Los autores hacen referencia especialmente "al lugar creciente que ocupan las complementarias sanitarias" (p.166). Esta transformación "debe integrar las problemáticas contemporáneas: las de la ecología, [ya que] el medio ambiente es responsable de la mayoría de las enfermedades crónicas a las cuales el hospital debe responder" (p.166). La otra gran problemática es "la necesidad de acabar con la dominación socioeconómica, de raza o de género" (p.166). La crisis del hospital ofrece también la oportunidad de "interrogar la sanitización de lo social" (p.168).

Al término de la lectura de *La casse du siècle. A propos des réformes de l'hôpital public*, es necesario subrayar la gran actualidad del tema abordado en plena crisis del coronavirus que ha puesto los sistemas sanitarios en general y el hospital público en particular en el centro de la atención. Compaginando las aportaciones de la historia, de la sociología y de las ciencias empresariales, nos ofrecen una imagen contextualizada, precisa y matizada del sistema hospitalario galo que es sumamente complejo. En este libro, a la vez denso y documentado, los sociólogos galos no dudan en ilustrar sus argumentos con ejemplos concretos y citas textuales provenientes de verbatim. Bien estructurado y de lectura agradable, la presente obra se concluye con una serie de cinco críticas que ilustran la finura y pertinencia de los análisis propuestos.

En suma, la lectura de este libro es indispensable en plena crisis del coronavirus que pone de manifiesto la necesidad de disponer de un sistema hospitalario bien dotado en personal sanitario, material médico y recursos económicos.

BIBLIOGRAFÍA

Juven, Pierre-André (2016): *Une santé qui compte? Les coûts et les tarifs controversés de l'hôpital public*, Paris, Presses Universitaires de France.

Juven, Pierre-André; Pierru, Frédéric; Vincent, Fanny (2019): *La casse du siècle. A propos des réformes de l'hôpital public*, Paris, Raisons d'Agir.

Pierru, Frédéric (2007): *Hippocrate malade de ses réformes*, Bellecombe-en-Bauges, Editions du Croquant.

Amartya Sen, UN HOGAR EN EL MUNDO.
MEMORIAS, Editorial Taurus, Barcelona, 2021
(541 pp.), ISBN: 978-84-306-2475-1



Jordi Roca Jusmet

Universidad de Barcelona

ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0001-7766-3759>

jordiroca@ub.edu

Es este un libro, magníficamente escrito, de memorias de Amartya Sen o más específicamente de sus intensos treinta primeros años, vividos en diferentes "hogares en el mundo". El libro está escrito cronológicamente con algunas referencias a momentos posteriores de su vida.

Sen, galardonado con el Nobel de Economía en 1988, nació en Bengala, en Daca (actual Bangladesh). Su padre era profesor universitario de química y su madre había actuado en teatro. Empezó la escuela en Daca en un centro llamado St. Gregory de una fundación estadounidense, muy competitivo y de gran prestigio académico, pero del que no tiene un buen recuerdo. Poco después se trasladó a vivir con sus abuelos maternos a Santiniketan (actualmente en Bengala Occidental, India) para ir a la escuela innovadora, cuyo principio básico era la libertad, fundada por el poeta Rabindranath Tagore, gran amigo de la familia. La experiencia no pudo ser más satisfactoria en el ambiente no competitivo y no punitivo de la nueva escuela a la que dedica el capítulo "Escuela sin paredes", y que estaba basada en despertar la curiosidad de los estudiantes y fomentar el debate. Sen explica la anécdota de que, recibido el premio Nobel, visitó su antigua escuela de St. Gregory y el director buscó su expediente para mostrarlo a los actuales estudiantes decepcionándose al ver su clasificación -i33 sobre 37 alumnos!- y que le comentó que debía volverse buen estudiante después de abandonar esta escuela.

Sen se vio muy influido por su abuelo materno, un erudito sobre sánscrito y cultura hinduista popular, con el que tenía, de forma muy precoz, largas conversaciones. Su abuelo era de tradición hinduista pero convencido de las mutuas influencias provechosas entre las culturas hinduista y musulmana; Amartya Sen nos explica que cuando le expresó a su abuelo que lamentaba ser cada vez más escéptico sobre cuestiones religiosas y quizás se había equivocado al intentar hacerle llegar estas cuestiones, su comprensiva respuesta

fue: "No estaba equivocado, ¡has abordado la problemática religiosa, y te has ubicado, me parece en la parte atea -la Lokayata- del espectro hinduista!" (p.86).

Sen vivió con amargura -como toda su familia- la violenta división de la India tras la independencia y nos explica el impacto que le produjo en su infancia que un musulmán cayera en sus brazos tras ser apuñalado por el simple hecho de su religión. Ello influyó en que, durante toda su vida, fuese un férreo defensor de la interculturalidad y crítico de las identidades únicas y de las religiones y nacionalismos excluyentes (que tanta influencia tienen de nuevo en la India actual).

De hecho, el principal hilo conductor de estas memorias es precisamente cómo sus experiencias desde muy niño fueron marcando sus preocupaciones filosóficas y económicas. Aquí tienen también un papel relevante la hambruna de 1943 en Bengala y el desigual cuidado según género que comprobó en sus trabajos de voluntariado en su época de Santiniketan cuando se desplazaba con una báscula por las aldeas pesando a niñas y niños. Estos temas ocuparon luego buena parte de sus investigaciones.

Amartya Sen estuvo también muy influido por el hecho de que diversos miembros de su familia pasaban intermitentemente temporadas de prisión preventiva por su oposición al Raj británico, siendo miembros de diversas tendencias de la izquierda como el ala socialista del Congreso o el Partido Comunista. Se preguntaba tempranamente por las diferencias entre socialismo y comunismo y también vivía, con pocos años, algunas polémicas entre Gandhi y Tagore que se discutían en Santiniketan. Así, aún se discutía que, cuando un terremoto azotó Bengala en 1934, Gandhi no dudó en predicar que había sido un castigo divino por el trato que recibían los intocables; ello enfureció a Tagore que, a pesar de tener el mismo compromiso con la defensa de los intocables, rechazaba este tipo de argumentos. Para Amartya Sen, Tagore, lejos del cliché de poeta místico de sus admiradores anglosajones como Yeats o Ezra Pound, era un pensador muy racional.

Sen dedica un capítulo a discutir la herencia que, después de dos siglos, dejaba Gran Bretaña en la India. Su posición es radicalmente anticolonialista y destaca sobre todo la despreocupación de la metrópoli por la educación en la India en contraste con la política en la Gran Bretaña y la inacción frente a las hambrunas, que ya no se producirían de nuevo en la India postcolonial y democrática (aunque sí seguiría una gran desigualdad y malnutrición crónicas). Sin embargo, destaca también las ventajas de las aportaciones de la cultura y de las tradiciones democráticas occidentales que, sin embargo y paradójicamente, sólo pudieron florecer con la ruptura con el Raj. Sen se siente cómodo con la idea de interacción entre diferentes culturas, pero siempre en un clima de libertad.

En su época escolar, Sen dudaba entre dedicarse al sánscrito (que, además del bengalí, habló antes que el inglés) o a las matemáticas para finalmente entrar a estudiar economía y matemáticas en la Universidad en Calcuta, en el Presidency College. Nos muestra su apasionamiento por la vida de la ciudad de Calcuta y el ambiente intelectual y político en que se movió, aprendiendo tanto en las clases de la Universidad como -o quizás más, nos dice- en los debates en los cafés sobre temas filosóficos, políticos y económicos. Nos describe cómo accedía a las novedades editoriales acudiendo a una librería en la que -su presupuesto no le permitía demasiadas compras- le prestaban libros para leer en una noche. Entre ellos destaca la gran impresión que le produjo la lectura del libro de Kenneth Arrow *Elección social y valores individuales* (1951) con su "teorema de la imposibilidad"; el reto de discutir el resultado de Arrow sería uno de los factores que explica su posterior especialización en el (más bien intrincado) tema de la elección social.

Un pensador muy presente en la mayoría de los círculos académicos y políticos en Calcuta en aquella época, aunque casi ausente en las clases de economía, era Karl Marx a quien le dedica un capítulo. Los profesores de economía descartaban rápidamente la relevancia de Marx aludiendo a su incorrecta teoría de los precios. Sen, fuertemente influido por la lectura de Maurice Dobb, consideraba que el interés de

la teoría del valor-trabajo no estaba en explicar los precios relativos sino en desvelar la explotación del trabajo. Por otro lado, se sentía muy alejado de la postura condescendiente -o como mínimo de crítica muy tibia- respecto a la represión política que se estaba dando en la Unión Soviética, postura habitual en los círculos de izquierda en los que se movía. Ve, sin embargo, totalmente injustificado responsabilizar a Marx de esta represión ya que le considera un gran defensor de la libertad de elección individual, aunque en su opinión sí pecó de desinteresarse por las estructuras políticas que podrían crearse tras la revolución proletaria. En general, Amartya Sen expresa una gran consideración por la obra del pensador alemán y al respecto afirma: "soy de la opinión de que algunos de los usos más fructíferos de las ideas de Marx en nuestro mundo actual (...) tienen que basarse en sus reflexiones generales, a veces en sus observaciones hechas de pasada, que mencionó e ilustró solo brevemente, a menudo sin proseguir con su desarrollo" (p.264).

Durante su etapa de formación universitaria en Calcuta, tuvo un grave problema de salud. Sen nos describe como él mismo -consultando libros de medicina- a los 18 años detectó, contra la opinión inicial de los médicos a los que visitó, que tenía un cáncer de garganta que superó con un duro tratamiento de radiaciones masivas con técnicas que ya estaban casi obsoletas. La etapa en el Presidency College duró muy poco puesto que su padre -a pesar de que sus recursos económicos eran muy limitados- le sugirió la posibilidad de ir a estudiar a Inglaterra. Sen valoró las alternativas y aplicó únicamente para ir a Cambridge donde lo que le acabó de decidir fue el hecho de que allí estaban Maurice Dobb, "seguramente el economista marxista más creativo del siglo XX" y Piero Sraffa, "un pensador de talla mundial tanto en lo que se refería a economía como a filosofía, que había sido amigo cercano y socio del gran pensador marxista Antonio Gramsci" (p.284). Y así, se incorpora al Trinity College en donde el ambiente exclusivamente masculino y de normas rígidas debió contrastar fuertemente, me imagino, con el clima de la vida universitaria de Calcuta.

En los capítulos sobre sus primeros años en Cambridge (muchos años más tarde sería nombrado Master del Trinity College) percibimos el denso clima intelectual y los interesantes debates que allí debieron producirse. Aparecen multitud de nombres de estudiantes compañeros de Sen, la mayoría de los cuales tendrían después carreras de éxito sea en el mundo académico o en el político, incluyendo ministros y primeros ministros. Uno de ellos, su amigo pakistaní Mahbub ul Haq lideró más tarde la publicación de los influyentes informes sobre Desarrollo Humano dentro del Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas hasta 1998, año en que falleció; también trabó amistad, entre muchos otros, con los que serían destacados seguidores de Sraffa, como Pierangelo Garegnani y Luigi Pasinetti, y que habían venido para estudiar con él.

Cuando Sen llegó a Cambridge, el debate económico estaba fuertemente polarizado entre los "nekeynesianos" y los "neoclásicos" y en aquella época dominaban los primeros. Sen tiene -lo cual leí con sorpresa- comentarios muy críticos para la mayor representante de la corriente "nekeynesiana", Joan Robinson, a la que caracteriza de "dogmática" por su actitud no solo respecto a los "neoclásicos" sino también respecto al marxismo (que dice no interpretaba adecuadamente). Ella fue un año su cotutora y le propuso -lo que era un tipo de propuesta poco frecuente para un estudiante de licenciatura- que semanalmente leyese un capítulo del manuscrito de *La acumulación de capital* y le formulase sus críticas; él dice que se consideró honrado y que fue muy interesante, pero podemos deducir que la relación no funcionó de la mejor manera ya que Sen concluye que: "ella era mucho mejor hablando que escuchando" (p.335). Sen también comenta que le sorprendía que en un lugar donde dominaba la izquierda, el debate estaba centrado en los problemas de agregación del capital, pero muy poco en la desigualdad, la pobreza y el hambre. Como admirador de Joan Robinson (empecé a estudiar introducción a la economía en la Universidad Autónoma de Barcelona -¡otros tiempos!- con el texto de Joan Robinson y John Eatwell *Introducción a la economía moderna*, entonces aún no traducido al castellano y distribuido en fotocopias por Joan Martínez Alier) me cuesta aceptar el duro juicio que expresa Amartya Sen: "Joan Robinson adoptó

una postura que de hecho se ha vuelto bastante popular en la India actual: en cuanto a las prioridades, en lo primero que hay que concentrarse es en maximizar el crecimiento económico. Cuando el país haya crecido y se haya enriquecido, entonces puede pasar a ocuparse de la sanidad y todo lo demás. En mi opinión, ese enfoque es uno de los errores más graves de la teoría del desarrollo, porque el pico de mayor necesidad de una buena sanidad y una buena educación sucede cuando un país es pobre" (p.337). El autor también se lamenta del poco interés que encontró en Cambridge respecto a la "economía del bienestar" en la que él estaba interesado.

Según la opinión de Sen, en el Trinity College había un clima intelectual especial (en comparación a otros centros en Cambridge) y mucho más interesante que permitía convivir -e interactuar entre sí- a profesores tan diferentes como Maurice Dobb (miembro hasta su muerte en 1976 del Partido Comunista Británico), Piero Sraffa y el "neoclásico conservador" Dennis Robertson. Su relación con todos ellos fue excelente en lo personal y lo académico y solo les dedica palabras elogiosas. Particular admiración muestra por Sraffa. Este profesor había llegado al Trinity en 1927, huyendo del fascismo italiano, habiendo publicado ya un muy importante artículo, que apareció en dos versiones, la primera en italiano en 1925¹ y la segunda en inglés en el *Economic Journal* en 1926, en el que, en palabras de Sen, demostró "que los fundamentos de la teoría establecida (se refiere al modelo de equilibrio perfectamente competitivo) eran irremediablemente defectuosos" (p.408). Sen nos explica que mucho antes de que se publicara *Producción de mercancías por medio de mercancías* se reunía con Sraffa en su habitación para leer el manuscrito y lo describe en términos casi místicos como "una experiencia tan emocionante como exigente, angustiante y al mismo tiempo estimulante" (p.411). Nos dice también que las ideas filosóficas de Sraffa le fascinaban aún más que sus ideas económicas: como es sabido cuando Ludwig Wittgenstein, uno de los filósofos más reconocidos de la época, estuvo en Cambridge en 1929 se vio tan influido por Sraffa que se habla de un "primer" y un "segundo Wittgenstein", antes y después de dicho año, ya que cambió su visión del lenguaje como algo totalmente formalizable hacia una perspectiva que el propio filósofo caracterizaba de "antropológica"; el economista italiano no daba mucha importancia a dicha influencia y le explicaba a Sen que en un momento había interrumpido sus largas conversaciones con el filósofo alemán porque lo que éste quería demostrar era "bastante obvio" (p.414).

Acabada su licenciatura obtuvo una beca como investigador y decidió hacer su tesis sobre un tema relacionado con la "elección de técnicas" (algo lejos de sus preocupaciones centrales). Una anécdota interesante es la que cuenta sobre el economista Oskar Lange, quien le visitó en Cambridge porque quería hablar sobre el tema de la elección de técnicas. Lange era conocido por sus trabajos de los años 1940s sobre el "socialismo de mercado" que muchos economistas de izquierdas, como el propio Sen, valoraban especialmente. Sin embargo, Lange había hecho un giro radical en defensa de la planificación centralizada de tipo soviético. Sen explica que Lange quería convencerle de la importancia de las prioridades políticas en la elección de técnicas y que para ello acudió a un ejemplo de Polonia. Se trataba de la elección de un lugar cerca de Cracovia (de tradición muy reaccionaria) para instalar la gran acería Vladimir Lenin a pesar de que implicaba sacrificar excelentes suelos agrarios y tener que proveerse de materias primas de lugares lejanos. La razón era que había que crear "una ciudad industrial con un gran proletariado" (p.436) para que la población fuese menos reaccionaria. Recordando esta conversación, Sen se pregunta qué habría pensado Lange, de vivir, cuando la acería se convirtió en un bastión del sindicato católico Solidaridad que tanto hizo por el hundimiento del régimen: la política era ciertamente importante, pero podía evolucionar en trayectorias imprevistas!

¹ Puede encontrarse la traducción en español (corregida por Alfons Barceló) en Piero Sraffa, "Sobre la relación entre coste y cantidad producida", *Revista de Economía Crítica*, n.10, pp. 219-264, 2010. En el mismo número aparece un artículo introductorio de Alfons Barceló (pp.211-218).

Sen finalizó el borrador de la tesis en un tiempo récord de un año, aunque la normativa de Cambridge no le permitía presentarla tan pronto. Ello le permitió compaginar su teórica estancia en Cambridge con una vuelta a Calcuta en donde (con solo 23 años) tuvo, y aceptó, la propuesta de formar un nuevo departamento de economía en la nueva universidad de Jadavpur donde se encontró a estudiantes tremendamente motivados, llegó a dar 24 clases de una hora en una semana en una experiencia extenuante pero que le convenció de algo que muchos profesores descubrimos: solo entiendes bien un tema cuando tratas de enseñarlo a otros. Presentada la tesis recibió una nueva beca para dedicarse a la investigación durante cuatro años en Cambridge que dedicó a su formación en filosofía y matemáticas, a supervisar trabajos de estudiantes y también aceptó la propuesta de impartir clases como ayudante.

Ya casado con Nabaneeta Dev, una famosa poeta y novelista bengalí de la que se separaría años después, estuvo un año de visitante en EEUU, en el MIT, y luego en Stanford. En el MIT estaba Bob Solow y Paul Samuelson para los que tiene palabras excelentes; es más, considera que el ambiente que se encontró en EEUU era mucho más abierto y de búsqueda de la verdad que el más sectario de la "vieja Cambridge". De vuelta a Cambridge, comenta cómo estaba cambiando el ambiente ya que la "ortodoxia" se estaba enfrentando a los "rebeldes". Cuidado porque a los lectores -como a mí mismo- les puede sonar como el mundo al revés: con ortodoxia se refiere a Joan Robinson y en general a lo que llama "neokeynesianos" y con los rebeldes se refiere sobre todo al que caracteriza de "combativo" Frank Hahn y a James Meade que había obtenido en 1957 la cátedra de economía política (que muchos esperaban para Joan Robinson o Nicholas Kaldor). Sea cuál fuese la experiencia personal de Sen, teniendo en cuenta que esto está escrito en 2011 y sabiendo cómo el *mainstream* académico ni siquiera hoy ha asimilado críticas como la de Sraffa de hace casi cien años y que ha enviado al ostracismo a toda la economía heterodoxa (postkeynesianos, marxistas, buena parte de la economía institucionalista, economía feminista, economía ecológica,...) uno esperaría, de una persona tan sensible como Amartya Sen, algún comentario sobre esta evolución para que el lector no conocedor del tema no se quedase con la idea de una economía dominante (especialmente en los Estados Unidos)² abierta a las diferentes tendencias. ¡Bien estaría que actualmente se respetase a los rebeldes!

En cualquier caso, no se trata de un libro sobre historia del pensamiento económico, ni mucho menos sobre el estado actual de la ciencia económica, y recomiendo mucho su lectura. El lector encontrará muchas más cosas de las aquí reseñadas, entre ellas poéticas páginas sobre los ríos de Bengala y muchos elementos sobre la historia de Calcuta y de la India. Vale la pena adentrarse en sus cerca de quinientas páginas.

² Un ejemplo de "depuración" de la economía radical en Harvard a principios de los años 1970s puede verse en: Giorgos Kallis, "La batalla de Harvard o como la Economía se convirtió en la Economía", *Revista de Economía Crítica*, n.17, 2014, pp.163-165.

José Manuel Naredo, LA CRÍTICA AGOTADA:
CLAVES PARA UN CAMBIO DE CIVILIZACIÓN,
SIGLO XXI DE ESPAÑA EDITORES, ISSN:
978-84-323-2042-2 (336 PP.), 2022



José A. Pérez-Montiel¹

Universitat de les Illes Balears

ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0001-8667-2980>

jose.perez@uib.es

La obra de José Manuel Naredo se propone afrontar los principales retos que hoy encara nuestra civilización: la crisis ecológica, la desigualdad, la precariedad económica y la creciente desilusión generalizada de las masas. Para ello, Naredo pone sobre la mesa un enfoque intelectual sustentado en las vinculaciones entre reproducción económica, reproducción social y sistemas de valores. Alejado de los aspectos más mundanos del mundo académico, el libro se ocupa de cuestiones verdaderamente serias, tanto en el plano sustantivo como en el de las categorías conceptuales.

La tesis principal de Naredo es que no hemos sido capaces de construir sociedades verdaderamente libres porque los movimientos que pretendieron ser transformadores siempre estuvieron sujetos a la ideología económica dominante, fundamentada en la noción de *sistema económico* como un todo que todo abarca y cuyo análisis se circunscribe al universo de la valoración monetaria, y que reposa sobre conceptos fetiche como *producción* y *mercado*. Naredo dedica tres cuartas partes del libro a detallar cómo el anclaje a la noción de *sistema económico* de los proyectos pretendidamente transformadores ha impedido establecer Estados de derecho que verdaderamente promuevan la participación ciudadana en las tareas del gobierno. La raíz de nuestros males, por tanto, reside en la disciplina económica convencional, que difunde y da aspecto científico a la ideología dominante, y en la adscripción a ésta de los movimientos que intentaron cambiar el *statu quo*.

Con absoluto rigor formal, elevados conocimientos de historia económica y capacidad de ubicar el debate en un contexto de historia de las ideas, Naredo detalla cómo el divorcio entre retórica y realidad nos impide superar el actual paradigma sustentado en la noción de *sistema económico*. Por ejemplo,

¹ Agradezco a Cati Torres sus comentarios y sugerencias. Doy las gracias a Alfons Barceló, quien involuntariamente me animó a hacer la recensión: hace unos meses me comentó que, de todo lo que estaba leyendo, lo único que valía la pena era el último libro de Naredo.

términos tales como *tiranía de los mercados* y *neoliberalismo* son *no-conceptos* ampliamente utilizados por los movimientos progresistas que nos hacen desviar la atención de lo realmente importante:² Es habitual que los críticos con la situación actual argumenten que estamos sometidos a un *capitalismo neoliberal* que promueve la desregulación, la privatización y un sálvese quien pueda individual que, a través de la *tiranía de los mercados*, premia y castiga a unos y otros de manera socialmente injusta. Según Naredo, esta retórica nos impide ver que el funcionamiento real de la economía descansa en una coalición político-empresarial de grupos de productores de bienes raíces, monopolios financieros, grandes partidos políticos y principales propietarios de activos. Naredo detalla cómo los canales de la actual coalición político-empresarial han ido tomando forma a través de políticas fiscales, regulatorias, monetarias y crediticias desde la década de 1970. De este modo, no es la *tiranía de los mercados* la que determina nuestro devenir, sino las élites y redes de poder que conforman la *tiranía corporativa* que controla un sistema que no es neoliberal sino más bien *neocaciquil*, un sistema hiper-regulado por corporaciones agrupadas en oligopolios.

He mencionado sólo uno de los varios ejemplos de cómo, según Naredo, la retórica nos hace desviar la atención hacia cuestiones imaginarias y perder el foco de lo realmente importante; permaneciendo así la noción usual de *sistema económico*, con sus categorías de fondo y su aparato conceptual, indiscutida. La desconexión entre retórica y realidad se debe a que *la crítica al sistema* se ciñe a un marco de pensamiento tan estrecho que impide la existencia de propuestas verdaderamente progresistas y transformadoras. Esto explica que llevemos años interpretando la historia como una sucesión de modos de producción y no como una sucesión de modos de dominación. La crítica está agotada.

Para superar la crítica agotada, en la cuarta y última parte del libro Naredo propone un *paradigma ecointegrador* que, mediante enfoques transdisciplinarios y multidisciplinarios, transite de la noción de *sistema económico* a la de *economía de sistemas* y desde la *idolatría del PIB* hacia una *taxonomía del lucro* (véase Naredo, 2019). Así, las reflexiones sobre el valor de cambio de la economía estándar serían complementadas con las de coste físico de la termodinámica. Ello implica encajar la reflexión monetaria del enfoque económico ordinario en un contexto más amplio y enriquecedor. De este modo, Naredo intenta abrir vías de comunicación entre los estudios del funcionamiento del sistema económico y los del sistema ecológico. El paradigma ecointegrador permitiría avanzar en la desfragmentación del conocimiento, en lo que constituiría una reconversión científica e institucional encaminada a desarrollar otros sistemas de representación económica que reflejen el metabolismo de nuestra civilización.

A lo largo de los últimos tres apartados del libro, Naredo detalla las claves para que su propuesta de paradigma ecointegrador sea viable. Lo primordial, no obstante, es establecer las bases, el punto de partida de este paradigma. Para ello, según Naredo, urge definir dos conceptos fuera de la red teórica del *sistema económico*: la propiedad y el dinero. Pues *sobre ellos se asienta la actual tiranía corporativa que gobierna y expande el metabolismo depredador de la presente sociedad humana piramidal* (Naredo, 2022: 299). Las razones son obvias: la creación de dinero financiero aumenta la propiedad y lucro que no tienen contrapartida productiva ni función utilitaria. Ello conlleva una enorme expansión de los activos financieros e inmobiliarios y de la capacidad de compra en manos de unos pocos, lo que conduce al metabolismo de nuestra sociedad hacia el extractivismo, la mercantilización y la polarización social y territorial.

Si tuviera que poner algún pero al libro, quizás éste se centraría en su propuesta de unir la reflexión física e institucional con la monetaria. Naredo parece pasar por alto que la actual reflexión monetaria del enfoque económico ordinario está monopolizada por la economía neoclásica, una disciplina precientífica cuya visión de la economía es tan precisa como el modelo del universo de Ptolomeo. Al no distinguir entre economistas y agruparlos en el enfoque monetario convencional, Naredo parece dar a entender que, para

² Otros no-conceptos que Naredo destaca son *producción*, *medioambiente*, *desarrollo sostenible*, *decrecimiento*, *capitalismo* o *poscapitalismo*.

integrar la reflexión monetaria, la física y la institucional, propone establecer puentes con unos científicos que, a día de hoy, son de las personas más peligrosas del planeta. En particular, la visión *mainstream* del cambio climático es tremendamente peligrosa para la supervivencia de la humanidad. Creo que para que prospere el paradigma eointegrador que propone Naredo, basado en la dinámica de sistemas, hay que arrinconar programas de investigación que no están motivados por la consistencia lógica y la pertinencia empírica y que son una parte del aparato institucional que promueve la noción usual de *sistema económico*.

Considero que el estudio de la economía se ha de llevar a cabo a través de la dinámica de sistemas contando con físicos, químicos, matemáticos, biólogos, geógrafos, ingenieros y científicos ambientalistas con amplia experiencia en sistemas complejos. Es cierto que la cuestión monetaria también ha de tener cabida, e incluso un rol importante, en un enfoque eointegrador, pero ésta debería estar liderada por economistas que no suscriban parábolas absurdas y que se tomen en serio la estructura productiva, la historia económica y el funcionamiento de la creación endógena de depósitos y reservas por parte del sistema financiero a medida que éste acomoda la demanda de crédito. Este reducidísimo grupo de economistas (marxistas, estructuralistas, postkeynesianos, sraffianos, etc.) ha cometido el error de suscribir sus análisis a la noción de *sistema económico* y, por tanto, de asociar el desarrollo de las fuerzas productivas al progreso, pero no merecen ser incluidos en el mismo saco que los economistas neoclásicos: parten de bases epistemológicas completamente distintas; han desarrollado programas de investigación más profundos, rigurosos y críticos; han tenido la valentía de enfrentarse a la teoría neoclásica, lo que ha hecho de sus carreras profesionales una penitencia; y han apostado siempre por enfoques plurales e integradores.

Más allá del *pero* o crítica constructiva que toda recensión exige, considero que *La Crítica Agotada* es una profunda reflexión llevada a cabo por un activista intelectual de primer orden. Naredo examina los modelos reproductivos elementales con una mirada absolutamente desacomplejada, poniendo sobre la mesa diversas aproximaciones teóricas y dando valor a la unidad básica por detrás de la diversidad aparente.

Además, la obra no se queda en la mera identificación de problemas, sino que ofrece propuestas claras y concretas para avanzar hacia sociedades más sanas y libres. Estas propuestas apuntan a la creación de filtros institucionales y culturales que pongan freno a las barbaries económicas, sociales y ecológicas fruto de las prácticas caciquiles de las oligarquías político-empresariales que nos gobiernan. En concreto, es indispensable la transformación de las instituciones que definen y apoyan las actuales formas de propiedad y dinero, que a su vez son las que promueven y perpetúan la noción usual de sistema económico. El punto de partida, sin duda, reside en la reforma del actual sistema monetario internacional, implantado a mediados de los 1970.

Por la pertinencia de las reflexiones sobre el valor, el dinero y otras categorías básicas, así como por el vibrante estilo analítico y capacidad retórica del autor, creo que el libro merece ser leído y estudiado con detalle para descubrir nuevos horizontes y consolidar un enfoque crítico.

REFERENCIAS

Naredo, J. M. (2022). *La crítica agotada: Claves para el cambio de civilización*. Siglo XXI de España Editores.

Naredo, J.M. (2019) *Taxonomía del lucro*, Siglo XXI de España Editores.