NOTICIAS DE POLÍTICA ECONÓMICA

nº.33 **Septiembre 2021**

ISSN: 2340-8650

CONTENIDOS

1.- VI Encuentro de Política Económica Internacional Valencia, 18 de Noviembre 2021 (*solicitud de trabajos*)……. **p.2**

2.- Manual de Política Económica: Políticas económicas coyunturales…… **p.3**

3.- Noticias internacionales: Revista Finanzas y Política Económica…… **p.4**

4.- Noticias de la Red de Investigadores y Docentes en Política Económica (REDIPE)…… **p.5**

5.- Política económica coyuntural: Nuevos caminos para la política monetaria. …… **p.5**

6.- Política económica estructural: El vínculo geopolítico de la política económica…… **p.8**

7.- *Pro et contra*: La subida del salario mínimo interprofesional…… **p.14**

8.- Reseñas de libros…… **p.22**

- **Introducción a la Política Económica (Sánchez, Antonio)**
- **La economía de la vida. Prepararse para lo que viene (Attali, Jacques)**
- **No desaprovechemos esta crisis (Mazzucato, Mariana)**

1.- VI Encuentro de Política Económica Internacional: "Política Económica en el ámbito internacional y estudios de caso por países". Valencia, 18 de Noviembre de 2021 (*solicitud de trabajos*)

Organiza: Departamento de Economía Aplicada –Política Económica- , Universidad de Valencia (España)
Lugar: Facultad de Economía, Universidad de Valencia (Campus dels Tarongers, Avda. Tarongers, s/n)

Lugar:

- *Presencial*: Sala Ignasi Villalonga Villalba (Primera Planta, Facultat d'Economia, Campus dels Tarongers, Universitat de València)
- *On line:* https://eu.bbcollab.com/guest/82c6d444fea74f3795b2b7b434692b29

Presentación
Por sexto año consecutivo celebramos el Encuentro de Política Económica donde analizamos la Política Económica en diversos países de la esfera internacional y tratamos algunos temas de Política Económica de interés general.
El cambio climático lleva años poniendo en cuestión el modelo de desarrollo económico tradicional lineal de los países capitalistas y consumistas. La pandemia de la COVID-19 ha puesto más presión y ha evidenciado algunas de las debilidades de la excesiva globalización y externalización de la producción. Los indicadores de crecimiento económico como éxito o progreso de un país más usuales: niveles y tasas de PIB (variables cuantitativas) suelen tener muchas limitaciones a la hora de recoger otras dimensiones sociales o incluso de sostenibilidad, aunque su relativa facilidad de cálculo y comparabilidad internacional hace que sigan siendo claves para las clasificaciones de los países en función de su grado de desarrollo económico. Sin embargo, para desentrañar más en profundidad las dimensiones cualitativas y la extensión de dicho desarrollo es imprescindible analizar el diseño de la política económica, su ejecución y resultados, sin descuidar el contexto socio-político en el que se llevan a cabo dichas medidas.
Para ello se elaboran los análisis de países a nivel internacional donde se estudian los principales indicadores macroeconómicos de los mismos, el contexto socioeconómico e institucional en el que se desarrollan las actuaciones de política económica, así como los resultados alcanzados o el grado de sostenibilidad de las mismas. Por el momento en el programa contamos con el análisis de diversos países como Botsuana, China, Corea, Ecuador, EE.UU. o Sudáfrica entre otros. Además, los resultados de las ponencias serán publicados en forma de capítulos en el VII Anuario de Política Económica editado por Tirant lo Blanch "Política Económica 2021".
Invitamos a los interesados de la comunidad a participar en el VI Encuentro como público, así como a enviar sus propuestas sobre ponencias/artículos de carácter transversal y de fondo sobre Política Económica (véanse los requisitos en *Envío de trabajos*).
Envío trabajos:
Se aceptan propuestas de ponencias/artículos de carácter transversal y de fondo sobre Política Económica. Es decir, se puede optar por participar sólo como ponente del Encuentro, sólo con la publicación del artículo en formato capítulo o en ambas modalidades. Los interesados pueden mandar su propuesta exponiendo el título de la ponencia, un breve resumen de la misma, así como la modalidad e preferencia enviando un correo electrónico a Maja Barac (maja.barac@uv.es) y Margarita Rohr (margarita.rohr@uv.es).

*****

2.- Nuevo manual de Política Económica: Políticas económicas coyunturales

➢ **Ochando Claramunt, Carlos (coord.) (2021): *Políticas económicas coyunturales. Objetivos e instrumentos.* Tirant lo Blanch, Valencia, pp.290 (ISBN: 978-84-1397-774-4) (2ª edición)**.



El manual constituye la actualización del anterior libro publicado en 2015, coordinado por el mismo autor. Como sucedía en el anterior manual, el ahora publicado tiene por objetivo el análisis de los principales objetivos e instrumentos de las llamadas políticas coyunturales o instrumentales. Es decir, aquellas políticas de naturaleza macroeconómica que tratan de estabilizar los ciclos económicos y los shocks externos y que fijan sus objetivos en el corto y medio plazo.

El libro mantiene la estructura formal del anterior. Su contenido se desarrolla en ocho capítulos con los mismos títulos que la edición del 2015, aunque, en algunos casos, con diferentes autores. Su estructura es sencilla: los dos primeros capítulos están dedicados a los objetivos y los restantes seis a los instrumentos de la política económica.

El primer capítulo aborda los objetivos a largo plazo (crecimiento económico, desarrollo y distribución de la renta). Tradicionalmente, tales objetivos han quedado fuera del campo de acción de las políticas coyunturales o de estabilización a corto plazo. Sus autores son Salvador Pérez Moreno y Beatriz Benítez Aurioles, ambos profesores de la Universidad de Málaga.

El segundo capítulo está dedicado al estudio de los objetivos a corto y medio plazo (empleo e inflación). Este capítulo también hace una referencia especial a la importancia que están adquiriendo los ciclos económicos en el debate actual de la política económica. Tras dos crisis en casi una década (la Gran Recesión del 2007-2008 y el Gran Confinamiento del 2020-2021), los problemas de caída de la actividad económica y de desempleo adquieren una importancia extraordinaria. Su autora es Maja Barac, profesora del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Valencia.

A partir del capítulo tercero se profundiza en el análisis de los instrumentos de la política de estabilización económica. Los capítulos tres y cuatro están dedicados a la política fiscal. Los autores del capítulo tres son Isidro Antuñano y Víctor Fuentes, ambos profesores, ya jubilados, del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Valencia. El capítulo tres centra su atención en el proceso de elaboración y ejecución presupuestaria, analizando las decisiones que hay que adoptar respecto a la política de ingresos y gastos públicos.

En el capítulo cuatro, que es una continuación en el estudio de la política fiscal y presupuestaria, se analizan las causas y consecuencias de dos de los principales desafíos de la política fiscal: el déficit público y la deuda pública. Con la crisis económica provocada por la pandemia de la Covid-19 ambos problemas acrecentarán su importancia en el futuro (no muy lejano). La autoría de este capítulo sí que ha variado de manera significativa respecto al libro anterior. En esta edición sus autores son Luis Cárdenas del Rey y Paloma Villanueva, ambos profesores de la Universidad Complutense de Madrid.

Los siguientes capítulos tienen como objetivo el estudio de la política monetaria y financiera. El capítulo cinco, cuyo objetivo es el análisis de la política monetaria aplicada en

los últimos años, es realizado por José F. Teixeira y Ana Esther Castro, ambos profesores de la Universidad de Vigo. Mientras que el capítulo seis centra su análisis en la política financiera. Sin duda, la regulación financiera no es neutral respecto a los resultados macroeconómicos. De ahí que se haya considerado necesario tratarla en un capítulo aparte, dándole una entidad propia. Su autor, el profesor Antonio Calvo Bernardino perteneciente a la Universidad CEU San Pablo de Madrid, focaliza el estudio en la política financiera macroprudencial, en coherencia con los objetivos de un manual de estas características.
El capítulo siete está dedicado a los desequilibrios exteriores de la economía y a las políticas que permiten su corrección. En una economía ampliamente globalizada y con una fuerte interconexión entre diferentes países, las restricciones y crisis externas adquieren una importancia creciente en la agenda de la política económica. Asimismo, el objetivo de competitividad se ubica en el núcleo central de la política económica actual. Su autor es el profesor de la Universiad CEU San Pablo de Madrid Jesús Paúl Gutierrez.
Finalmente, el capítulo ocho analiza los objetivos e instrumentación de la política de rentas. Esta política tiene una naturaleza diferente a las anteriores. Recordemos que la política de rentas interviene en el proceso de generación de las rentas y no en el momento del gasto de las mismas (como ocurre con la política fiscal o la política monetaria). Su autor es el propio coordinador del manual, Carlos Ochando, profesor de Política Económica del Departamento de Economía Aplidad de la Universidad de Valencia.
Los autores han hecho un admirable esfuerzo de síntesis y de actualización de la información para elaborar estos ochos capítulos. Han intentado describir y analizar los cambios en la política económica acaecidos en los últimos años, adoptando un enfoque realista y actualizado. ¿Qué se ha hecho en política económica en los últimos años?, ¿cuáles han sido (y son) los debates significativos en política económica desde la crisis hasta ahora?, ¿cómo han cambiado los objetivos e instrumentos de la política económica en estos últimos años?, ¿qué alternativas de política económica se plantean en este último periodo de tiempo? Estas son algunas de las preguntas que tratan de contestar cada uno de los capítulos del manual.

*****

3.- Noticias internacionales: Revista Finanzas y Política Económica

La Revista Finanzas y Política Económica, de la Facultad de Economía de la Universidad Católica de Colombia, constituye un espacio científico de discusión de aspectos relacionados con Política Económica. Tiene una categoría de Q4 en Scopus. Más información:
https://revfinypolecon.ucatolica.edu.co/
Contenidos de número reciente

vol.13, nº.2, julio-diciembre, 2021

Artículos

- Análisis de los incentivos fiscales brasileños a la innovación y los datos de patentes: un enfoque de modelo de principal-agente (Felippe Clemente, Evaldo Henrique da Silva)
- Implicancias de la inclusión financiera y el empleo informal en la pobreza monetaria de los departamentos del Perú (Pedro Grados Smith)

- Análisis del alcance de los créditos bancarios a tasa subsidiada para pymes: un estudio desde el lado de la demanda (Lilia José Corzo, María Belen Guercio Árbol académico, Hernán Pedro Vigier Árbol académico)
- Técnicas estadísticas y computacionales para la extracción de factores de riesgo sistemáticos subyacentes: una comparativa en la bolsa de valores mexicana (Rogelio Ladrón de Guevara Cortés, Salvador Torra Porras Árbol académico, Enric Monte)
- Innovation behavior of Salvadoran food & beverage industry firms (Elías Humberto Peraza Castaneda, Guillermo Aleixandre Mendizábal Árbol académico)
- Revisando el nexo inflación-crecimiento: una cointegración asimétrica basada en el enfoque ARDL no lineal en el caso de Bangladesh (Zobayer Ahmed)
- Una adaptación funcional de la Ley de Okun para Perú (Enrique Samanamud Valderrama)
- Teoría de la sincronización del mercado y el orden jerárquico en América Latina (Francisco Javier Vásquez Tejos, Hernán Pape Larre)
- Prima de riesgo en Chile (Zocimo Campos, Juan Tapia, Paulina Gudaris)

*****

4.- Noticias de la Red de Investigadores y Docentes en Política Económica (REDIPE)

La Red de Investigadores y Docentes de Política Económica (REDIPE) (redipe@uah.es) sigue difundiendo documentos académicos. REDIPE anima a los lectores de *Noticias de Política Económica* a enviar trabajos de los que tengan información y consideren de interés para la Política Económica para su difusión a través de la Red.

5.- Política económica coyuntural:

Nuevos caminos para la política monetaria

(por Clara Ruiz y Gumersindo Ruiz -UMA, Instai- gruiz@uma.es)

En el mes de julio tuvo lugar la Jornada científico-divulgativa organizada por la Universidad de Málaga y el programa Edufinet de educación financiera, sobre *"Política monetaria, crecimiento inclusivo y sostenibilidad ambiental"***.** Se ofrece aquí una reseña de las ponencias presentadas, agrupándolas en los dos grandes temas tratados, desigualdad y sostenibilidad, y destacando el reto analítico y de implementación que suponen hoy para la Política Económica.

La presentación del profesor *Salvador Pérez Moreno (Universidad de Málaga), director de la Jornada, trató de "El paradigma del crecimiento inclusivo sostenible, políticas pre-in-post mercado"*, revisando la situación actual del análisis del crecimiento, desigualdad, y sostenibilidad desde la perspectiva de política económica, con una referencia al papel de la política monetaria expansiva que siguen los bancos centrales. En la relación que se establece entre crecimiento y equidad se parte del

análisis convencional de la incompatibilidad entre ambos objetivos; la compatibilidad establecida por Kuznets considerando efectos positivos por las oportunidades que abre el crecimiento, que podría verse como una tendencia hacia la compatibilidad; o bien trabajar con la hipótesis de que es una relación indeterminada. Los criterios de medición tradicionales del PIB y un índice de concentración tipo Gini no resultan determinantes, pues pueden darse situaciones en que aumenta la desigualdad con el crecimiento, pero se alivian situaciones de pobreza, e incluso se forma una clase media. La política económica puede actuar ex ante para una distribución original más equitativa, durante el proceso, o ex post, corrigiendo las desigualdades, todo ello tradicionalmente mediante la política fiscal. El descubrimiento de Piketty sobre la acumulación creciente de rentas del capital se pone en conexión con la política monetaria expansiva seguida por los bancos centrales, con tipos de intereses muy bajos y compras de activos, que lleva sistemáticamente a ganancias de capital. En cuanto a la sostenibilidad y su relación con el crecimiento, se aplican los mismos razonamientos que a la desigualdad, con la peculiaridad de cómo los cambios en la tecnología o forma de crecimiento influyen en la sostenibilidad a largo plazo. El profesor *Juan Francisco Albert Moreno, de la Universidad de Valencia* se refirió también a estas cuestiones en su ponencia sobre *"Desigualdades y política monetaria"***,** con una síntesis del tema tal como se plantea actualmente. Los mecanismos de transmisión de la política monetaria se analizan con relación al crecimiento; la facilidad de financiación y la creación de empresas y empleo; los efectos en los mercados de capitales y el precio de activos como la vivienda; y el efecto positivo sobre el deudor, principalmente el deudor hipotecario. Sin embargo, la política monetaria tan fuertemente expansiva y prolongada puede ser en parte responsable de un repunte de la inflación, y de sus efectos negativos sobre las rentas bajas. Sobre este particular distingue entre el efecto para los consumidores y sobre la deuda de países, que pueden beneficiarse de una cierta inflación. Concluyó que las consecuencias distributivas de la política monetaria no son una guía para los bancos centrales, sino efectos secundarios que valoran y ponderan. Dentro de estas consecuencias están las que se limitan al ámbito nacional y las que tienen un impacto internacional a través de la deuda y las divisas. Y por último, que puesto que los bancos centrales permiten con sus compras de deuda que la política fiscal sea expansiva, habría que coordinar estas dos políticas y valorar el impacto conjunto de las mismas.

Gumersindo Ruiz (Universidad de Málaga e Instai) y Clara Ruiz se refirieron a *"La política monetaria y las nuevas sensibilidades de los bancos centrales"*, ponencia que aborda cinco puntos: primero, la revisión de la política monetaria como respuesta a cambios estructurales en demografía, ahorro, y caída de la productividad, y un débil crecimiento de los precios que llega a ser un problema de deflación; todo ello sitúa por sí mismo los tipos de interés en niveles muy bajos. En segundo lugar, el desarrollo de nuevas herramientas de política monetaria tras la gran crisis financiera, que van desde la compra de activos por parte de los bancos centrales, a la formación de expectativas en los mercados, como un verdadero instrumento de política monetaria (el ejemplo más claro son las creada por Mario Draghi en el verano de 2012, que lleva a la reducción inmediata de las primas de riesgo). Tercero, el problema del límite de la política monetaria, donde se argumenta que la duración de la política en el tiempo es en sí misma una forma instrumental de conseguir los objetivos de precios y empleo. Cuarto, la política monetaria en la pandemia, proporcionando liquidez a la deuda emitida por los gobiernos, favoreciendo el crédito a empresas para mantener la actividad y el empleo, y profundizando en los bajos tipos de interés para estimular el consumo, entre otros. Y, en quinto lugar, la consideración explícita de criterios medioambientales, de responsabilidad

social y buen gobierno corporativo en las políticas de los bancos centrales. Respecto al medioambiente se ve desde dos perspectivas, el riesgo medioambiental incorporado al crédito, y el impacto positivo del crédito para mejorar procesos productivos que reduzcan el impacto de la huella de carbono. Los autores profundizan en las sensibilidades actuales de los bancos centrales, que van más allá de los temas medioambientales y abordan explícitamente la inclusión financiera y la no discriminación en el crédito, dentro del concepto ESG, medioambiente, responsabilidad social y buen gobierno, con una orientación a largo plazo del negocio, y que se recogen en los informes no financieros, aunque presentan problemas de datos sistematizados y comparación.

Estas cuestiones fueron específicamente tratadas en el contexto de la banca por *José María López Jiménez, de Edufinet***,** en su intervención sobre *"El desarrollo de la actividad bancaria en el contexto de la lucha contra el cambio climático"***,** ya que, a iniciativa de la Autoridad Bancaria Europea y el Banco Central Europeo, la supervisión bancaria tiene un conjunto de expectativas sobre el riesgo asociado con eventos medioambientales que pueden afectar a la solvencia del crédito. Esto se concreta en documentación que debe cumplimentarse recogiendo riesgos probables, entre ellos los costes que puede suponer para un deudor la transición o adaptación medioambiental que le impone la legislación. Asimismo, se espera de las entidades de crédito que valoren el impacto de huella de carbono de sus carteras de créditos, siguiendo la taxonomía de impacto que proporciona la Unión Europea.

La profesora *Natalia Martín Fuentes, Universidad de Málaga y BCE, se refirió a la "Política Monetaria y sostenibilidad ambiental"*, dentro del contexto en que lo sitúa el BCE, y que podemos sintetizar en nueve puntos., siguiendo al propio BCE. El primero, los supuestos técnicos sobre impacto de políticas fiscales sobre el clima, por ejemplo el precio del carbón; segundo, los escenarios donde se integran los riesgos climáticos en los modelos con los que trabaja el BCE, teniendo en cuenta la probabilidad creciente de mayor riesgo de desastres naturales; tercero, los datos estadísticos para el análisis del riesgo de cambio climático, con instrumentos financieros verdes, indicadores, y huella de carbón de las carteras crediticias de las entidades; cuarto, tener en cuenta los conceptos de neutralidad de mercado y eficiencia de las operaciones de política monetaria; quinto, que la información esté en línea con las políticas de la UE sobre elegibilidad de un colateral o garantía de un activo financiero; sexto, realizar una prueba de resistencia climática del balance del Eurosistema; séptimo, los riesgos de cambio climático en las calificaciones de crédito de activos y colaterales; octavo, los riesgos climáticos en las estructuras de colaterales, y por último, los riesgos ambientales en el programa de compra de deuda corporativa por parte del propio BCE, que tiene la dificultad de una disponibilidad muy limitada en el mercado de activos financieros que puedan considerarse inversiones sostenibles. Se considera en esta ponencia los efectos de la política monetaria sobre la capacidad de los mercados para reubicar factores productivos, esto es, en la forma de producción, con un entorno económico y social en transformación. Pueden identificarse riesgos, eventos, persistencia de los mismos, magnitud y consecuencias para sectores, precios, zonas geográficas, tanto en lo que denominamos transición y sus costes, como en los daños medioambientales. Se alerta sobre los cambios en precios relativos, como ocurre con el carbón y sus consecuencias sobre el precio de la electricidad, pero en el contexto de esta Jornada el reto está en identificar la naturaleza, persistencia, e impactos, que puedan considerarse derivados de la política monetaria, y que se concretan en los efectos de los tipos de interés sobre actividades productivas, el análisis y expectativas sobre el impacto medioambiental del crédito, y las compras de deuda verde, entre otros.

Las tres grandes cuestiones en torno a este tema son, primera, valorar si los mercados subestiman riesgos climáticos y otros como el de pandemia; segunda, cómo se puede equilibrar este sesgo desde la política económica; tercero, cómo definir el papel de la política monetaria teniendo en cuenta que sobre el de la política fiscal había análisis y consenso como una política pública de intervención, cosa que ahora se plantea para la política monetaria. Por último, en torno al debate sobre la legitimidad del banco central para entrar en temas de impacto medioambiental, aparte de la consideración del riesgo en el crédito, que puede justificarse desde la buena práctica del crédito, hay que tener en cuenta que el BCE no opera en el vacío, sino siguiendo los criterios de la Unión Europea, que se plasman en legislación mediante directivas, que acaban siendo incorporadas como leyes nacionales en los países miembros.

*****

6.- Políticas económicas estructurales

(sección coordinada por Evangelina Aranda García, Departamento de Economía Política, Hacienda Pública, Estadística Económica y Empresarial y Política Económica, Universidad de Castilla-La Mancha y Víctor J Martín Cerdeño, Departamento Economía Aplicada, Pública y Política, Universidad Complutense de Madrid)

El vínculo geopolítico de la política económica

(por Dr. Fernando G. Jaén Coll. Profesor del Departamento de Economía y Empresa de la UVIC-UCC.)

Entendida la política económica como dimanante del Gobierno (prescindimos aquí, por el momento, de los diferentes niveles de competencias de las regiones), y al margen de utópicas independencias absolutas, toda ella se verá condicionada por el tanto de soberanía efectiva que la nación en la que se apoya pueda tener. La fortaleza de un Estado en el concierto de naciones, sus vínculos con otros Estados, la dependencia militar y de recursos naturales son condicionantes que restringen la autonomía aparente de cualquier Estado cuando pretende establecer su rumbo político-económico. Y más encorsetado todavía, aunque más transparente, si ese Estado ha cedido parte de su soberanía a organismos plurinacionales, como es el caso de España en relación con la Unión europea (UE).

Otro elemento condiciona el alcance de la política económica de un gobierno: su visión ideológica sobre el papel que debe jugar el estado en su economía, el alcance de su intervención o los límites de la acción del Estado, por utilizar el título del libro que publicó Wilhelm von Humboldt en 1792 [1]. Entre los extremos imposibles del rango: la no intervención y el gobierno omnipotente (haciendo uso aquí del título del libro que publicó Ludwig von Mises en 1944 [2]), la historia nos permite constatar diferentes grados de intervención pública, y, en periodos dilatados, al servicio de los empresarios de la época más que en favor del pueblo en general, pero en siendo cosa antigua, nos parece superada y no es así.

Si bien la geopolítica está siempre presente en el devenir de las naciones, hay períodos en que su influencia discurre silenciosamente y otros en que la sonoridad se manifiesta con el eco reconocible rebotando en las paredes del ágora con las publicaciones que sustentan los debates. Si bien desde los años 80 del siglo XX, pudimos reconocer que asomaba el guadiana nuevamente, con la publicación de atlas geopolíticos, y hemos podido ver cómo interesaba

[1] Humboldt, W. von (2009): *Los límites de la acción del Estado* (Editorial Tecnos. 2. ª edición. Col. Clásicos del Pensamiento. Estudio preliminar, traducción y notas de Joaquín Abellán).

[2] Mises, L. von (2002): *Gobierno omnipotente [en nombre del Estado]* (Unión Editorial. Original publicado por Yale University Press, 1944).

a los estudiosos, tímidamente al principio, pero cada vez en mayor medida, hasta alcanzar una cumbre con la publicación de Géopolitique, excelente libro del gran Yves Lacoste3, ya no hay duda de que asistimos de nuevo a una etapa en que el condicionante geopolítico tienen carta de naturaleza, fruto de los cambios que se han producido en el peso de las potencias mundiales.

Cuando la economía española estaba condicionada por el poder de los Estados Unidos al salir de la II Guerra Mundial, y era bocado pequeño para las fauces usamericanas e incluso de otras potencias de segundo orden en el concierto mundial, como pudiera ser Francia, la política económica podía quedar en manos del gobierno sin excesivas exigencias, o con condicionamientos de carácter general: pertenencia al ámbito "Occidental", economía mixta respetando intereses inversores internacionales (principalmente automóvil) y negociación bilateral de intereses económicos mutuos. Las "correcciones" impuestas a aquella política económica podían ser intensas, pero puntuales: Banco Mundial y recomendaciones OCDE. La apariencia de independencia de nuestra política económica se correspondía con la percepción que tenía el ciudadano: el Gobierno la implementa, el ciudadano la soporta, los críticos buscan apoyo en ideas avanzadas en otros países (con nivel de desarrollo muy superior al nuestro, deseable, pero no plausible políticamente).

Tuvimos el referente ilusionado de una Comunidad económica europea (CEE), animado por los críticos, muchos de ellos laborando y engordando en el sistema político vigente en España, una senda que situaría nuestra política económica bajo las coordenadas dictadas por ella, con aluvión de inversiones destinadas a cambiar el cromo de las libertades democráticas por el suculento plato de los capitales acumulados en las empresas públicas españolas protegidas, que pasarían a manos de inversores foráneos. Cesión progresiva de soberanía a lo que se convertiría después en Unión europea, dentro del marco general de una economía occidental dominada por los Estados Unidos. Nueva reducción de márgenes de libertad para una política económica "nacional". La geopolítica influía, pero sin manifestarse intensamente.

Todos los países occidentales, siguiendo, cada uno a su ritmo, la estela de los Estados Unidos, se abocaron a deslocalizar sus empresas en general, e invertir en China. Lo que fue una excelente inversión para el iniciador Estados Unidos y sus multinacionales, lo fue en menor medida para sus seguidores. Tras cuarenta años, China se ha hecho fuerte económicamente, tecnológicamente y militarmente, al tiempo que Rusia ha podido encontrar un camino de desarrollo que ha asociado a China. Un nuevo mundo se va diseñando en que Estados Unidos aparece como potencia declinante, en tanto China lo es ascendente; la multipolaridad ha recobrado vigor y la política económica de cada país debe tomar nota de la novedad, si bien su instrumental está basado en el pasado. Una política innovadora, dando paso a la tecnología 5G china, "vetada" por Estados Unidos, podría convenir a un Estado occidental, pero sería difícil de implementar. Un nuevo gaseoducto que una Alemania con Rusia, es de interés de la primera, pero se ha tenido que empeñar a fondo con ciertas garantías, para que Estados Unidos lo tolere, ¿dónde queda la libertad para implementar una política energética soberana de Alemania?

Pero no acaban aquí los condicionantes. La innovación tecnológica ha elevado a rango de actores a unas cuantas empresas privadas, con vocación mundial y tamaño económico asimilable al de algún país, con unos lazos con el sector público que, si bien y de momento no invierten la relación de poder entre sector público y sector privado, someten al sector público a una dependencia creciente respecto de los servicios que prestan esas empresas, reduciendo sus márgenes de política económica, como se ha visto en todo el circo internacional que se ha montado para forzar su contribución impositiva. También esas grandes empresas forman parte del panorama geopolítico actual.

La importancia de estas empresas y la preocupación que causan en Francia puede verse en el Rapport d'information presentado por la Comisión de Asuntos Exteriores en la Asamblea

[3] Lacoste, Y. (2006): *Géopolitique. La longue histoire d'aujourd'hui* (Larousse, abril de 2006).

Nacional francesa en junio de 2021[4]. Las empresas multinacionales reunidas en el acrónimo GAFAM (Google, Apple, Facebook, Amazon y Microsoft), de origen estadounidense, a las que le siguen las que agrupa el acrónimo BATHX (Baidu, Alibaba, Tencent, Huawei y Xiaomi), de origen chino; sin olvidarnos de un tercer grupo, el de las empresas agrupadas bajo el acrónimo NATU (Netflix, AirBnb, Tesla y Uber), de menor peso que las anteriores, pero que no deben perderse de vista, tienen un poder nada desdeñable, situándose en un nivel paralelo e incluso amenazante del, hasta el momento, más poderoso sector: el financiero mundial.

De manera que el conjunto de actores que condicionan intensamente la política económica de un Estado de tamaño medio, supuestamente soberano, serían principalmente: la aparición de la multilateralidad política entre las naciones con tres grandes pilares: Estados Unidos, China y Rusia (incluimos aquí las interacciones sectoriales tales como: el oligopolio energético mundial, las tierras "raras", los recursos naturales, el control de los mares y cuantos aspectos son relevantes para estos actores); las grandes empresas del sector tecnológico digital y el sector financiero mundial.

El panorama político mundial que se va fraguando pone en el centro a la potencia China ascendente, que insiste en defender la actitud económica propia de Estados Unidos y resto de países occidentales, curiosamente cuando a Estados Unidos esas ideas ya no le es conveniente aplicarlas, manteniendo la ficción de la defensa de la "libertad" de mercado cuando en realidad pone trabas en ese mercado para frenar la pérdida de poder e influencia. China (y Rusia) defienden el entendimiento en la conveniencia económica y la práctica de la "libertad" de mercado fuera de sus fronteras. En realidad, ni unos ni otros practican esa imposible libertad de mercado cuando se basan en los complejos militares-industriales, tanto usamericanos como chinos o rusos, de ahí que el esquema interpretativo de John Kenneth Galbraith sea de utilidad y sepamos que estamos tratando de los asuntos que se incardinan en el subsistema de planificación del sistema económico de esos países y mundial.

La presión sobre la política económica es visible, por ejemplo, en el mantenimiento ficticio de tipos de interés en el entorno del 0 por ciento desde la Reserva Federal al Banco Central Europeo, influyendo en el coste de las deudas acumuladas en la crisis de las subprimes para hacerla menos dolosas y que las empresas (y los estados) puedan pagarlas; aquí quienes crearon la crisis se benefician ahora también de cómo se ha orquestado en su beneficio la política monetaria. La pandemia por SARS-CoV-2 ha venido a incrementar esas deudas para no arruinar las economías, desplazando el saneamiento de las cuentas y se han diseñado aportes económicos del sector público en grandes volúmenes para sacar del atolladero una economía moribunda. Estados menesterosos como el español cuentan con el maná del endeudamiento colectivo de la Unión europea, pero a costa de estar maniatados en su aplicación, por tanto, condicionando la supuesta política económica soberana de España. El enfrentamiento entre Estados Unidos y China crea dificultades a la política industrial y de innovación de los países de la órbita estadounidense. Parecido sucede con Rusia, con quien podríamos establecer acuerdos energéticos de mutua conveniencia, y no digamos de posibles acuerdos en el ámbito de la industria de la defensa o espacial con Rusia y con China.

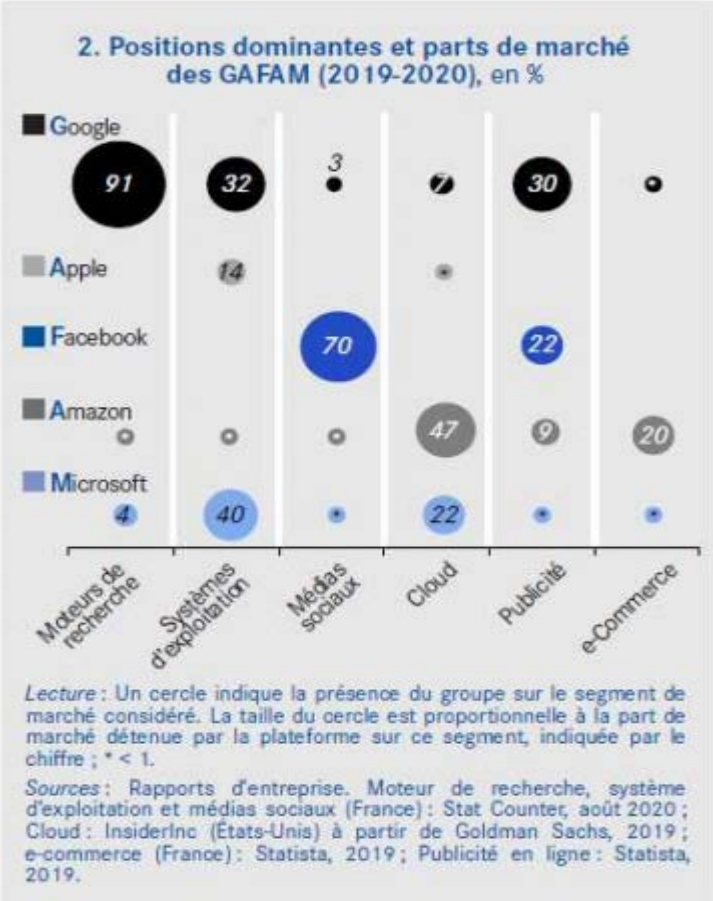
Parecería que nos queda la política presupuestaria, pero la política fiscal también está condicionada por cuestiones que trascienden nuestras fronteras. En los ingresos, tenemos, por un lado, la competencia fiscal entre países para reducir la carga fiscal de las empresas y favorecer su implantación en el territorio, y, por otro, la incapacidad para impedir la optimización fiscal de las grandes empresas obligándolas a tributar como las demás. La orientación del gasto público es, tal vez, donde se nota menos la influencia del paso a un cierto multilateralismo, pero también aquí aparecen condicionantes que afectan a la soberanía: la imperiosa necesidad de asumir la modernización y fortaleza de nuestra

[4] Commission des Affaires Étrangéres. Assemblée Nationale (2021): *Rapport d'information sur les géants du numérique*, presentado por M. Alain DAVID y Mme. Marion LENNE, registrado en la Presidencia de la Asamblea nacional el 2 de junio de 2021.

defensa nacional, para no acabar en el menosprecio como país, incapaz de defender su territorio, muy especialmente ahora con la amenaza del Reino de Marruecos, que nos presiona con el Sahara, Ceuta, Melilla y el subsuelo marino canario. Limitada la capacidad de gasto público por la restricción de la deuda, no queda otra política de gasto que su reducción o modificar el peso relativo de unas partidas u otras, de ahí que señalemos el gasto de defensa como prioridad, que irá en detrimento de otras asignaciones, añádanse los gastos finalistas de las ayudas de la UE e iremos reduciendo el margen de libertad de la política presupuestaria.

El poder condicionante de la política económica por las empresas GAFAM, radica, en primer lugar, en la dependencia que tienen los Estados del conocimiento tecnológico de éstas, sin olvidar el hecho de que el funcionamiento de sus sistemas informáticos y su relación con los administrados pasa por ellas. Al poder de la tecnoestructura dentro de las empresas, que señalara John Kenneth Galbraith[5], se suma ahora el que los conocimientos técnicos y organizativos están en manos de empresas privadas de cuya importancia mundial queda reflejada en las cuotas de mercado, como puede apreciarse en la esquema siguiente.

Esquema 1. Posiciones dominantes y cuotas de mercado de las GAFAM (2019-2020), en %



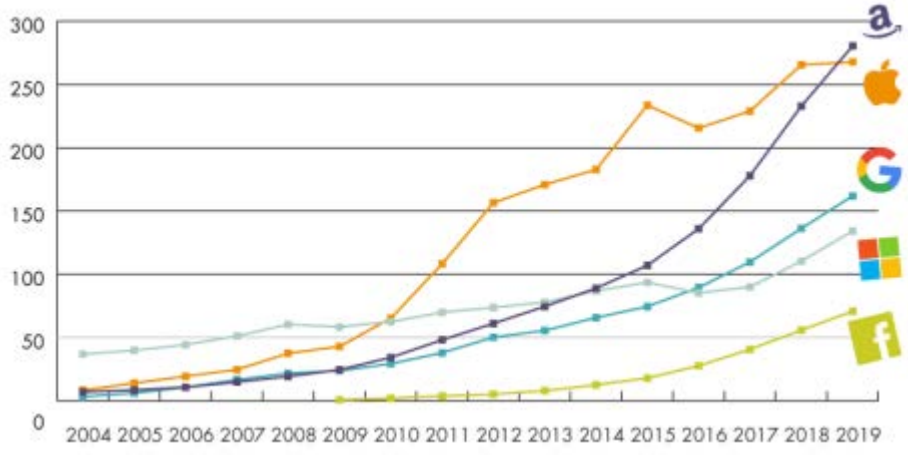
Fuente: Commission des Affaires Étrangéres. Assemblée Nationale (2021): Rapport d'information sur les géants du numérique, p. 21, que lo toma a su vez de Conseil d'analyse économique, octobre 2020.

En motores de búsqueda, Google tiene el 91 por ciento del mercado; en sistemas de explotación, Microsoft y Google reúnen casi las ¾ partes del mercado, y si sumamos Apple alcanzan el 86 por ciento del mercado; en redes sociales, sólo Facebook posee el 70 por ciento del mercado; en la nube, Amazon y Microsoft reúnen el 69 por ciento del mercado y

[5] Galbraith, J. K. (1967): *El nuevo estado industrial*.

con Google superan las ¾ partes del mismo; en publicidad, Google y Facebook reúnen más de la mitad del mercado, y con Amazon sobrepasan el 60 por ciento; y, finalmente, en el comercio electrónico domina Amazon con el 20 por ciento de cuota de mercado. Es evidente el poder de información y de interrupción (pensemos en sus repercusiones en la gestión del Estado) son enormes en los cuatro primeros servicios, dejando aparte publicidad y comercio electrónico, de menor influencia. Los usuarios de las cinco plataformas GAFAM se cuentan en miles de millones mensuales (año 2020) de cuentas de clientes, usuarios o terminales activos. No es difícil imaginar el poder que tienen para condicionar la opinión pública y por miedo a ello, las decisiones que puedan tomar los Estados. Cualquier medida de política económica puede verse masivamente desacreditada.
En cuanto a su importancia económica, es ya un lugar común señalar que la cifra de negocios de estas empresas supera el Producto Interior Bruto de algunos países (si bien la comparación parece más acertada tomando el valor añadido). El gráfico siguiente nos muestra el nivel y evolución desde el año 2004 hasta el 2019.

Gráfico 1: Evolución de la cifra de negocios de las empresas GAFAM (2004-2019). En miles de millones de dólares.



Fuente: Commission des Affaires Étrangéres. Assemblée Nationale (2021): Rapport d'information sur les géants du numérique, p. 23, que lo toma a su vez de Statista en Lafinancepourtous.com

Acercándose a los 300.000 millones de dólares, Amazon y Apple. Por encima de los 150.000 millones de dólares, Google, y cerca de esa cifra de negocios, Microsoft; a casi mitad de camino entre los 50 y 100 mil millones de dólares, Facebook.
La pandemia del coronavirus SARS-COV-2 les ha ido muy bien a las empresas GAFAM desde el punto de vista de su valoración bursátil, que a han visto doblar entre enero de 2019 y julio de 2020 (V. Rapport d'information citado, p. 22). El cuadro siguiente nos muestra la evolución:

Cuadro 1: Evolución de la capitalización bursátil de las empresas GAFAM (Años: 2006, 2010, 2012, 2015, 2019 y mayo 2021) en miles de millones de dólares.

	2006	2010	2012	2015	2019	2021
Google	80	138	249	535	932	1 562
Facebook	/	/	104	296	577	903,4
Amazon	16	80	113	316	865	1 638
Microsoft	281	219	247	443	1 158	1 856
Apple	53	222	622	586	1 224	2 124

Source : Bourse. Lecture : Au quatrième trimestre 2006, la capitalisation boursière de Google s'élevait à 80 milliards de dollars. Données 2021 au 21 mai.

Fuente: Commission des Affaires Étrangéres. Assemblée Nationale (2021): Rapport d'information sur les géants du numérique, p. 22.

Para que tengamos un punto de referencia comparativo, la capitalización de la renta variable de la Bolsa española ascendió, a 31 de diciembre de 2020, a 948,2 miles de millones de euros[6], quedando por debajo sólo Facebook[7].

Otro dato relevante para medir el poderío de las empresas GAFAM, es el de inversiones en Investigación y Desarrollo (I+D) anual, que, según Global Innovation 1000 (perteneciente a PwC)[8], Amazon ocuparía el primer lugar mundial, con 22,6 mil millones de dólares en 2018, por delante de Alphabet con 16,2 mil millones de dólares en ese año; en sexta y séptima posición se situaron Microsoft, con 12,3 mil millones de dólares y Apple con 11,6 mil millones de dólares. A título comparativo, el gasto en Investigación y Desarrollo (I+D) interna ascendió a 15.572 millones de euros en el año 2019[9], según el INE[10]

A la vista de estos datos podemos considerar oportuna la opinión Julien Nocetti, investigador asociado del IFRI, comparando la potencia de estas empresas con el rol que jugaron las compañías de Indias en la Europa de los siglos XVII y XVIII: "unas veces aliadas, otras veces rivales de los Estados, otras veces indiferentes a sus leyes."[11]

La política económica autónoma, tal vez se sitúe en las grandes potencias nacionales: Estados Unidos, China y Rusia, con todo y que sus respectivos subsistemas de planificación, bajo dominio de sus complejos militar-industrial, tienen poder de influencia más allá de la mera influencia o convencimiento. La UE, por cesión de soberanía y negociación de subvenciones y ayudas influye la política económica nacional de sus miembros, salvo, tal vez, la de Alemania, que marca el paso al resto, sin olvidar sus interdependencias o subordinación a los intereses usamericanos. Las grandes corporaciones tecnológicas pueden defender bien, incluso imponer sus intereses por la dependencia de los Estados de las redes de comunicación y por el poder de la información que manejan de miles de millones de usuarios. Poco margen queda para la política económica independiente, cada vez más basada en "gestos" de los partidos del Gobierno hacia su electorado, debidamente segmentado y de escaso monto, por la dificultad en reducir la maquinaria político-burocrática y los gastos en sanidad, educación, justicia y pensiones.

En los próximos años, la geopolítica va estar presente en la política económica de manera notoria. La práctica de la guerra económica está a la orden del día y va a incidir en los sectores clave que sustentan la economía actual.

*****

[6] Bolsas y mercados españoles, *Informe de mercado 2020*.

[7] Al tipo de cambio del dólar estadounidense del año 2020 de 1,1422 dólares por euro (Boletín Estadístico del Banco de España. Julio 2021), la capitalización de Facebook sería 720,9 miles de millones de euros.

[8] Ibidem nota 4.

[9] Al tipo de cambio del dólar estadounidense del año 2019 de 1,1195 dólares por euro (Boletín Estadístico del Banco de España. Julio 2021), ascendería 17.432,8 dólares.

[10] *Estadística sobre Actividades de I+D Año 2019. Datos definitivos*. INE.

[11] Ibidem nota 4, p. 40.

7.- *Pro et contra*: La subida del salario mínimo interprofesional

(sección coordinada por Carlos Ochando Claramunt. Departamento de Economía Aplicada, Universitat de València)

Pro…

Por un salario mínimo holgado

(por Imanol Zubero. profesor de Sociología en la UPV/EHU. Responsable del grupo de investigación CIVERSITY https://civersity.net. ORCID: https://orcid.org/0000-0001-5699-337X)

El pasado 11 de septiembre el diario El País publicaba una entrevista con Denis Pennel, Director General de la Confederación Mundial del Empleo, organización heredera de la anterior Confederación Mundial de Empresas de Trabajo Temporal. En el transcurso de la entrevista, Pennel señalaba lo siguiente: "Debe haber un salario mínimo justo que permita al trabajador vivir de él. Si con él ni siquiera puede alquilarse un piso eso genera un problema social. Pero al mismo tiempo hay que tener cuidado, porque si el salario mínimo es muy alto muchas compañías pueden verse ante la situación de no poder seguir adelante y que se destruya empleo. Hay que encontrar un equilibrio entre estas dos situaciones".

Esta es la formulación canónica mediante la que el mundo empresarial y una parte muy relevante de la ciencia económica plantea su posición ante el salario mínimo: "Si, pero". Una posición similar es la que expresó el por entonces ministro de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana, José Luis Ábalos, cuando dijo aquello de que "siempre he defendido que [la vivienda] es un derecho, pero no ignoro que es un bien de mercado también". El problema es la jerarquía de bienes, la prelación entre una y otra cosa. Y suele ocurrir que la conjunción adversativa "pero" actúa como fiel de balanza, de manera que lo que la precede tiene mucho menos peso que lo que la sucede (como en la frase "yo no soy racista, pero…").

En el caso del salario mínimo lo que ese "pero" encubre y conviene explicitar es lo siguiente: que si para que una empresa pueda crear o mantener los empleos necesarios para funcionar tiene que ofertar salarios que no permitan a la trabajadora o al trabajador vivir de ellos, habrá que asumirlo. ¿Por qué no decirlo así? Venga, anímense los defensores del salario mínimo condicionado a la viabilidad de las empresas: afirmen sin tapujos que, si hay que pagar salarios que no permiten a las trabajadoras y a los trabajadores vivir de ellos para que una empresa funcione, habrá que asumirlo. ¿De verdad?

Me niego a aceptar el marco que esta formulación canónica pretende hacer pasar por natural. La actividad económica puede y debe supeditarse a los derechos humanos (recordemos el artículo 23.3 de la Declaración Universal), pero ningún derecho humano debería supeditarse a las exigencias económicas.

Economía política de la esclavitud

Perdices de Blas y Ramos Gorostiza firman un interesante artículo en el que analizan el debate económico sobre la esclavitud planteado en Europa en el siglo XIX. "Evidentemente –aclaran-, examinar la esclavitud desde un punto de vista estrictamente económico equivale a discutir aspectos tales como su coste relativo frente al trabajo libre, su eficiencia, su impacto en el modelo productivo, la innovación y las posibilidades de especialización, o su posible relación con políticas comerciales concretas". Evidentemente. Cada mirada sobre la realidad presenta sus sesgos y puntos ciegos e impone su propia y limitada lógica, y esto es especialmente cierto cuando esa mirada se presenta como "estricta", es decir, como única mirada. De igual manera podría decirse que examinar la esclavitud desde un punto de vista "estrictamente securitario", desde la lógica del control de la población esclava y la evitación de conflictos y revueltas, equivale a discutir aspectos tales como el uso más eficiente de la violencia, la oportunidad de los castigos ejemplares, el nivel de temor que

conviene inocular en la población esclava para evitar que se rebele, etc.

Pero volvamos al artículo. Resulta que los economistas de los siglos XVIII y XIX apenas prestaron atención a la esclavitud, a pesar de su importancia en las sociedades europeas y en sus colonias, "tal vez porque se consideraba que ello no valía la pena: el sentido común parecía sugerir que –dadas las hondas raíces históricas de dicha institución y lo lucrativo del tráfico negrero- debía tratarse, en todo caso, de una opción productiva evidentemente beneficiosa para quien la adoptaba". La propia normalización social de la institución esclavista inhibía su evaluación económica, lo que nos indica la profunda interconexión que existe entre el análisis económico y las circunstancias sociales en las que se realiza. Y resulta, también, que cuando algunos economistas empezaron a estudiar la esclavitud y, como consecuencia de sus investigaciones, se acumulaban las pruebas de la falta de sentido económico de la misma, siguió habiendo economistas que defendían su continuidad porque, aun aceptando en términos generales su ineficiencia en comparación con el trabajo libre, "sí podía resultar rentable para los propietarios individuales".

Aunque no oculto una cierta intención provocadora, no pretendo establecer analogía ninguna entre la esclavitud y la oposición al salario mínimo o a su mejora. Pero sí me permito llamar la atención sobre tres características estructurantes del pensamiento económico que, a la manera de las retóricas de la intransigencia magistralmente desveladas por Albert O. Hirschmann, pueden identificarse tanto en aquel debate sobre la institución esclavista como en la actual discusión sobre la conveniencia o no de un salario mínimo que, sencillamente, permita a quienes lo reciben evitar la pobreza: la aproximación "estrictamente" económica, olvidando que la economía es una ciencia social, que el mercado de trabajo es una institución social (Solow) y que ningún economista es solo economista (Samuel Bentolilla ha reflexionado a este respecto); la preocupación por el objeto de debate solo cuando se propone una mejora en las condiciones del mismo; la búsqueda de casos particulares que puedan justificar el mantenimiento de la situación, su no mejora.

Economía política del salario mínimo

En un libro ya clásico, titulado precisamente Economía política de la esclavitud, Eugene D. Genovese distinguía entre la perspectiva de la "economía política de la esclavitud" y la que se ocupa de estudiar "los aspectos económicos de la esclavitud" para afirmar que la primera no se limitaba a tomar en consideración la economía o la historia económica del esclavismo (como hace la segunda perspectiva), sino que se fijaba en la dimensión "civilizatoria" que una institución, en este caso la esclavitud, puede tener sobre una determinada sociedad, en su potencial configurador, definidor de la totalidad social. En sus palabras: "La esclavitud dio al Sur un modo de vida especial por cuanto estableció las bases indispensables para asentar un orden social regional en el cual el sistema de trabajo esclavista pudo dominar a todos los demás".

Aceptar que centenares de miles de trabajadoras, sobre todo, y trabajadores, tengan retribuciones iguales o inferiores al SMI, tiene un potencial configurador que debería preocuparnos, ya que convierte en normal la precariedad laboral. Hablamos de una de cada cuatro mujeres empleadas y del 11 por ciento de los hombres (según la Encuesta Anual de Estructura Salarial del año 2019). Debería preocuparnos porque, en realidad, el llamado salario mínimo es un salario ínfimo, insuficiente para que una persona pueda llevar una vida desahogada. A este respecto sorprende que, por más complicaciones metodológicas que plantee, no dispongamos de una aproximación consensuada que nos permita responder a la pregunta de cuánto cuesta vivir en España.

Sí sabemos, gracias al Àrea Metropolitana de Barcelona, que en 2020 una persona que habitara en Barcelona o en su conurbación necesitaba ingresar, de media, 1.322,52 euros al mes para cubrir

sus necesidades básicas (y que una de cada tres personas que la habitan tenían un sueldo inferior a esa cantidad). También sabemos, según una encuesta a más de 1,7 millones de personas de 164 países realizada en 2018, que los ingresos considerados necesarios para disfrutar de bienestar emocional se movían en un intervalo de entre 49.000 y 61.200 euros por persona al año. Cifras muy dispares que, en cualquier caso, son sensiblemente superiores al actual SMI mileurista.

¿Podemos seguir discutiendo sobre el SMI sin acordar, previamente, cuál es el coste económico de una vida decente (es decir, de una vida sin humillaciones institucionales) en España?

De la suficiencia a la holgura

He dicho que el salario mínimo debería permitirnos llevar una vida desahogada, sí. En un libro imprescindible, Sendhil Mullainathan y Eldar Shafir demuestran que los problemas de escasez (de dinero o de tiempo) no se resuelven con estrategias de "mínimos" ni en el marco de la mera "suficiencia". La escasez, vivir con poco, con lo justo, vivir al día, "tener menos de lo que se percibe como necesario", tiene efectos demoledores sobre la mente humana, sobre nuestra forma de pensar y de actuar; captura nuestra atención, altera nuestra experiencia. La escasez de un determinado recurso reduce nuestra capacidad cognitiva haciendo que nuestro cerebro se enfoque de manera casi obsesiva en una sola cosa: aquella de la cual carecemos. Este mecanismo es denominado "efecto túnel": la mente se orienta de manera automática y poderosa hacia las necesidades insatisfechas. En concreto, estos investigadores comprobaron que aumentar las preocupaciones financieras de las personas perjudicaba su desempeño cognitivo incluso más que los estados de privación de sueño; las personas pobres eran más impulsivas y tomaban peores decisiones que aquellas que no se encontraban en escenarios de carencia. Los efectos observados correspondían a entre 13 y 14 puntos del coeficiente intelectual, comparables a dejar de dormir una noche o a los efectos del exceso de alcohol.

Evitar la trampa de la escasez -advierten Mullainathan y Shafir- requiere más que abundancia, requiere de holgura: "Requiere suficiente abundancia de modo que, incluso después de gastar demasiado o dejar los asuntos para más tarde, sigamos teniendo suficiente holgura para poder administrar la mayoría de las crisis; suficiente abundancia para que incluso después de dejar para más tarde muchas tareas tengamos todavía suficiente tiempo para cumplir con una fecha limite inesperada. Mantenerse fuera de la trampa de la escasez requiere suficiente holgura para tratar con las crisis que trae el mundo y los problemas que nosotros mismos nos imponemos".

De manera que sí, por supuesto, sin duda: estoy a favor incrementar el SMI y de continuar aumentándolo hasta que garantice a sus perceptoras y perceptores no solo suficiencia, sino holgura.

...Et contra

La reciente (que no última) subida del SMI

(por Antonio Sánchez-Bayón, PhD4, Dpto. Economía Aplicada II, Grupo de Investigación GESCE-URJC y de innovación docente GID-TICTAC CCEESS-URJC, Universidad Rey Juan Carlos).

Dado el sesgo existente, resulta tan impopular como contra-intuitiva la crítica que aquí se plantea; sin embargo, urge tomar conciencia al respecto, pues se está perjudicando a los trabajadores que se dice proteger, además de acelerarse la extinción del Estado de bienestar (v.g. en Venezuela llevan más de 40 subidas del SMI y ya no queda Estado de bienestar). Se presenta a continuación unas prevenciones preliminares, más una serie de refutaciones argumentales básicas, además de unas aclaraciones sobre las negatividades que implica su realización, para terminar con unas conclusiones y corolario.

1.- Prevenciones

- Por la limitación y formato de esta publicación, se ahorra el aparato académico y se sigue una modalidad telegráfica (directa a la idea).
- El salario mínimo interprofesional (SMI) suele justificarse por argumentos patéticos (pathos: sentimiento compartido), como son la equidad y la justicia social. No son conceptos originalmente económicos, ni siquiera jurídicos, sino religiosos. La equidad jurídica (que proviene de los pontífices de la Roma antigua –magistraturas aún jurídico-religiosas-), hace referencia al principio del derecho por el que el juez puede adecuar la ley general al caso particular, para evitar injusticias, pero sin activismo judicial. La justicia es social (como el resto del Derecho, junto con la Economía, la Política, etc.), por lo que resulta redundante –salvo que se pretenda su transvaloración, como pasa con la hibridación cristiano-socialista de la teología de la liberación, por ejemplo-. El caso es que, el origen concreto de los citados argumentos justificadores de la intervención del Sector público está en los despertares religiosos del s. XIX y su evangelismo social (social gospel: fair treatment & social justice). De la relación entre democristianos y socialistas surgen tales argumentos, presentes en las revoluciones rusa y mexicana de 1917, extendiéndose hasta la fecha (haciéndose eco premios Nobel de Economía, como Stiglitz).

2.- Refutaciones

- El SMI no es un derecho, sino una prohibición estatutaria. Según la Teoría del Derecho sobre las relaciones jurídicas, éstas son sinalagmáticas (lo que es derecho de una parte es obligación de la otra), no dándose con el SMI, ya que no tienen lugar en la relación entre empleado y empleador, sino que un tercero lo impone. En un análisis de juridicidad, el SMI no es: a) legítimo (no hay convencimiento generalizado al respecto: ¿existe un SMI universal o depende de países, sector, región, empresa, etc.?); b) válido (no se tramita adecuadamente: debería tipificarse en el contrato laboral, y no vía Real Decreto, que es un reglamento y por ende una fuente jurídica de bajo rango); ni eficaz (no se mantiene en el tiempo: ¿cuántas subidas van de SMI?). Por último, si fuera un derecho, su cuantía debería percibirse íntegra y esto no es así (tiende a calcularse como un salario bruto). El SMI sólo es una prohibición estatutaria de contratar por debajo de un salario: no ayuda a subir los salarios, sólo habilita a sancionar al empleador que no respete dicho imperativo (luego no gana el trabajador, sino la Administración que sanciona y recauda, ergo se viola el art. 31 de la Constitución española de 1978 o CE).
- El SMI es un privilegio de un colectivo: no es un derecho, que sería igual para todos, sino un trato diferencial injustificado para unos (trabajadores no cualificados ya con contrato) y con cargo a los demás (vid. supra efectos). La subida salarial no basada en el aumento de la productividad, sino en la condición de ser mano de obra poco cualificada con salario bajo, supone que el incremento artificial producido vía Boletín oficial (a modo de concesión gubernamental –como en las cartas otorgadas decimonónicas-), ha de compensarse con cargo a otras partidas (v.g. reduciéndose otras contraprestaciones, bajando el variable de otros trabajadores). Sólo beneficia a aquellos ya contratados (según la OCDE, también a los empleados públicos, por su régimen de monopsonio), dando lugar a una barrera de entrada a otros futuros trabajadores (así lo ideó el KKK, cuando lo institucionalizó, para evitar el acceso al mercado laboral de los afroamericanos libertos).
- El SMI vulnera el derecho al trabajo (art. 35 CE) y vuelve más rígido el mercado laboral: al conformarse como barrera de entrada, ello explica que deje fuera a colectivos vulnerables (v.g. inmigrantes, trabajadores no cualificados, desempleados de larga duración, jóvenes). La rigidez que incorpora hace que se convierta en el salario medio (v.g. mileuristas). Además, si funcionara, ¿por qué tanto cambios consecutivos? Antes de anunciar nuevas subidas, ¿se estudian los efectos de la anterior medida?
- El SMI no se rige por precios ni principios de distribución, sino por

arbitrariedad política: los precios tienen lugar en el mercado (son sus señales para facilitar los intercambios voluntarios), no en el Gobierno (que actúa de manera coactiva y arbitraria: ¿por subir 10 euros y no 100 o 1000?; baste recordar el teorema de la imposibilidad del cálculo económico en el socialismo). Así, si se fija un precio mínimo por encima del de mercado, se causa inflación; si se fija un precio máximo, por debajo de mercado, se provoca desabastecimiento. Ello explica que el SMI, en última instancia (según el proceso que se explica en breve), por el efecto Cantillón, de lugar a incremento de la inflación (ya se está notando en carburantes, energía, alimentos, etc.), y por las restricciones a otros trabajadores, también causa la fuga de cerebros (los trabajadores cualificados, que ven reducido su poder adquisitivo, emigran).

- El SMI aumenta los costes y pierden todos: para compensar el aumento impuesto del SMI, urgiría trabajar más horas (pero no es posible por la rigidez del mercado laboral español), de modo que hay que incrementar la productividad (¿cómo? pues siguen siendo trabajadores no cualificados), incluso, habría que suplir la labor de aquellos que han sido despedidos (por los recortes que implica el SMI). Otra opción es la de subir los precios de los bienes y servicios (con efecto inflacionario y pérdida de cuota de mercado), o reducir la calidad de los bienes y servicios (saliendo perjudicada la sociedad en su conjunto).
- El SMI por sí mismo no genera lo que los keynesianos llaman el efecto multiplicador y relocalizador: ni el subir artificialmente los salarios aumenta el consumo y alegra la economía, ni mucho menos, al subirse el SMI se presume que habrá un número de despidos asumibles, que pronto encontrarán un trabajo mejor –según qué causalidad?!?-. Si no se dispara la inflación es porque se está ahorrando, al desconfiar de la situación económica (pasa ahora, pasó en la recesión de 2008 y antes en la estanflación de los años 70), y si se es mano de obra no cualificada, ¿cómo se va a encontrar un trabajo mejor y de mayor remuneración? Para que eso pase ha de darse el efecto Ricardo-Hayek revisado (rebautizado como efecto reajuste para la economía digital): aquel trabajador no cualificado y de salario bajo (por ello considerado como "mano de obra", en una relación replicante y subordinada), sito en un estadio próximo al consumo, si ve aumentado su salario de manera artificial, correrá el riesgo de sustitución capital-intensiva (v.g. los quioscos de restaurantes de comida rápida que sustituyeron a los camareros; las cajas rápidas automáticas de los centros comerciales y servicios de peaje); en tal caso ha de reconvertirse (descubriendo su faceta geek y su talento), para ser reubicado como colaborador talentoso en estadios más alejados del proceso productivo, con mejores condiciones laborales, entre ellas, mejor salario (por poder aportar valor). De todos modos, nada de todo esto es posible en un mercado laboral tan rígido como el español (v.g. frente a nuevas relaciones laborales de economía gig, como los riders, la solución ha sido la reconducción a viejas categorías iuslaborales, causándose su práctica desaparición, además de perjudicarse a los negocios que dependían de sus repartos).

La lista de refutaciones es larga (al menos diez más, v.g. SMI como efecto de lo visible y lo que no, externalidad negativa, desincentivo al trabajo y a la productividad, aumento de la informalidad y de la dependencia, efecto arrastre para autónomos, efecto desinstitucionalizador, clientelismo); baste por ahora las planteadas, para que pueda presentarse la dinámica perniciosa del SMI en la actividad económica (en la línea mencionada de lo que se ve y lo que no, además de integrase todo lo anterior, llevándolo a la macro y las políticas públicas).

3.- La subida artificial del SMI extingue el Estado de bienestar

Imagínese un mercado laboral libre (como supuestamente postula el art. 35 CE), el salario se establecería por el cruce de la oferta y demanda (como precio de equilibrio); sin embargo, en un mercado regulado y con SMI (incrementado artificialmente por razones políticas y no

laborales), la oferta se contrae (hay menos contratación, al ser más cara y decrecer la utilidad marginal). De tal manera, la mano de obra no cualificada se vuelve un lastre (por suponer un coste fijo muy alto, en relación a su baja productividad), de ahí su sustitución por robótica y programación (como ya viene pasando en vigilantes de parkings, cajeros de supermercados y grandes superficies, camareros de franquicias de restauración, etc.). Con SMI se levanta una barrera legal de acceso a nuevos trabajadores (jóvenes, inmigrantes, etc.), incluso para aquellos en proceso de reconversión (mayores, parados de larga duración, etc.), debido a los altos costes fijos de Seguridad Social, IRPF, et al. Más aun, con SMI se reduce el poder adquisitivo de todos: el trabajador no cualificado vive un espejismo, al creer que gana más (por el salario nominal, no real), cuando en realidad pierde sus complementos salariales y posibles pagos en especie (v.g. portátil, comedor de empresa), así como las ayudas que percibiera por bajos ingresos (v.g. becas escolares, ayudas al transporte), las exenciones fiscales (v.g. no tributación de IRPF); para colmo, su dinero vale menos (por el efecto inflacionario). Y han aumentado las posibilidades de su despido, causándose un mayor estrés y pérdida de productividad por ello (ergo con más posibilidades de perder el trabajo). También se perjudica al empleado cualificado, al ver recortada la parte variable de su salario (v.g. bonus), que es de donde se detrae para compensar la subida impuesta de SMI. Incluso, a medio plazo, el Sector público (impulsor de la subida de SMI), termina comprobando que no se alcanza la cuota de recaudación prevista (al disminuir la contratación y aumentar los despidos), de modo que para mantener tal gasto público no productivo asumido (con las nuevas transferencias en forma de subsidios), se recurre primero a subir la presión fiscal (restando más poder adquisitivo, así como competitividad a las empresas), hasta que por el efecto Laffer, cae la posible recaudación, al haber forzado a la población a pasar a la informalidad (mercado negro). Para compensar, se procede a un aumento del déficit (que desajusta el presupuesto, para poder terminar el año fiscal), lo que conduce a un mayor endeudamiento (para abonar las prestaciones y subsidios por desempleo, las prejubilaciones, las ayudas sociales, etc.; también supone una mayor pérdida de credibilidad internacional, con lo que implica). El empobrecimiento y dependencia al que conduce el aumento indiscriminado del SMI, dado su efecto inflacionario y distorsionador de precios y mercados (no sólo en el ámbito laboral), se extiende a todos los trabajadores, incluidos aquellos por cuenta ajena (por otra falacia, como es la igualitarista –nada que ver con la igualdad jurídica, pues no hay equiparación en derechos-), alcanzando también y a la postre a los pensionistas –dicho sea de paso, su sistema urge de un inmediato tránsito generalizado de reparto a capitalización-. Resulta que, lo que se presentaba como una mejora, en realidad constituye una precarización expansiva, ya que el SMI se vuelve el salario medio interprofesional (el mileurismo ya planteado), manifestándose como la realidad dominante (amén de la economía sumergida).

4.- Conclusiones

Se insiste en que, una subida impuesta de SMI (sin sustento en la mejora de la productividad), ésta se repercute en los precios de los bienes y servicios (haciéndose notar la inflación), además de aumentarse así la presión fiscal (sobre la burbuja generada). El escenario se vuelve insostenible, por los recortes laborales y la caída de la recaudación, incurriéndose entonces en un mayor déficit y deuda para intentar cubrirlo, de tal suerte, al final se repercute todo ello a las siguientes generaciones, que no sólo serán las pagadoras, sino que se habrá consumido parte de la riqueza que les correspondía –de ahí la paradoja de la mayor cualificación con un menor nivel de vida). Baste recordar coyunturas pretéritas, como la española, de huelgas generales y disturbios sociales, que finalmente pudieron resolverse vía los Pactos de la Moncloa de hace cuarenta

años (la subida indiscriminada de salarios disparó la inflación a un 27 por ciento: de ganar miles de pesetas se pasó a cientos de miles, pero igualmente ocurrió en el resto de precios, por lo que el poder adquisitivo se desplomó, siendo necesaria una regulación rígida, para evitar descontroles pasados, pero ello redujo la productividad, además de fijar un techo de cristal a la riqueza).

Una medida proteccionista (ergo desglobalizadora y neomercantilista), como es el SMI, resulta una herramienta económica peligrosa (especialmente en manos populistas y con discursos de pensamiento débil), pues genera falsas expectativas de crecimiento (por aumento de masa monetaria y estímulo del consumo), que en realidad da lugar a un aumento de la inflación y de la presión fiscal, así como un malbaratamiento del dinero (como denunciaran ya los escolásticos Molina y Mariana de la Escuela de Salamanca, calificando el bastardeo de la moneda como el impuesto a los pobres).

Por tanto, el SMI no es una herramienta de gestión macroeconómica (para enfriar o calentar la economía), y ni mucho menos ayuda al trabajador poco cualificado y de bajo salario, sino que se trata de una trampa acrecentadora de la dependencia y las redes clientelares. En caso de existir un SMI, tendría que ser en países emergentes, no en desarrollados, pues se les presume cierta cualificación de sus trabajadores (por experiencia acumulada), además de unas instituciones sólidas, que por cierto deberían encargarse de estas cuestiones, en vez de los políticos (v.g. caso noruego: el Gobierno no impone la revisión salarial, sino que se acomete de manera descentralizada y tripartita). Más aún, en caso de existir un SMI, cabría su realización tal como hacen los colegios profesionales al fijar las tarifas mínimas por servicios (por razón de competencia desleal); eso sí, en términos de flexecurity (como en países anglosajones, nórdicos y helvéticos), dejándose margen para subidas y bajadas según coyunturas.

Todo lo planteado, en realidad, más que proteger e impulsar la economía, la lastra (acentuando y prolongando la tendencia bajista, desinstitucionalizadora, y de pauperización de las siguientes generaciones, al consumirse su riqueza, con un mayor endeudamiento y reducción de bienestar). Al final, no sólo se ha causado una pérdida generalizada de poder adquisitivo y un mayor endeudamiento de la sociedad, sino que además se ha vuelto el trabajo una suerte de bien altamente gravado y escaso (dado el desempleo, prejubilaciones, informalidad o economía sumergida, etc., siendo sustituido por robótica y programación, vid. efecto Ricardo o reajuste). Así que el SMI, aumentado de manera indiscriminada, a corto plazo (en un par de trimestres, según lo abierta que sea la economía) puede parecer que beneficia al trabajador, pero a medio plazo (pasado un año), sólo habrá ganado el Sector público (al recaudar un poco más y disponer de las ayudas que ya no han entregado en el corto plazo previo), para terminar disparándose los precios, la destrucción de empleo y el aumento exponencial del gasto, como efecto resultante de pinchar la burbuja provocada (v.g. Rep. Weimar en años 30, Rep. Cuba desde años 60, Rep. Camboya en años 70, Rep. Argentina en 1989-90 y desde 2001, Rep. Venezuela desde 1999).

Lo que es seguro, es que el SMI, se sigue presentando –de manera anacrónica- como uno de los logros de la Economía de bienestar estatal-EBE, cuando en realidad está llamado a ser uno de sus sepultureros (por el populismo económico que acelera la extinción de EBE). Afortunadamente, en ED (al menos, en su fase gig actual, con sus manifestaciones de economía colaborativa y circular-ECC, economía autónoma-EA y economía naranja-EN), no tiene cabida el SMI, pues la facturación dependerá del talento de cada cual (y no de título alguno o antigüedad acumulada). Mientras se produce la transición de EBE a ED (en el plazo mundialmente dado, como es H2030), ¿tiene sentido un SMI generalizado y uniforme? El SMI, los convenios sectoriales, etc., resultan herramientas de EBE de los años 60 (cuando se estaba transitando del

capitalismo industrial al desarrollado), en la que se tendía a la uniformidad y se expulsaba del sistema todo aquello que resultara diferente y disruptivo (pasando hoy lo contrario, v.g. modelo GAFA: Google., Amazon, Facebook & Apple). En economías más productivas y competitivas (además de adaptativas), como la estadounidense, poco a poco va despareciendo el abanico de SMIs (según sector y territorio), resultando algo orientativo y residual (aunque ya se verá con la Adm. Biden). Así pasa también en los países nórdicos y helvéticos (v.g. Noruega, Suiza, Austria), donde no existe un SMI generalizado y uniforme, sino salarios más altos según productividad.

Se realiza esta crítica, porque preocupa la gestión pública y su sostenibilidad. Los países anglosajones ya lo hicieron en los años 70-80 y los nórdicos en los 90, pero en los mediterráneos aún está pendiente: el Sector público ha de ser árbitro, no parte interesada; y debe cuidarse el uso de los fondos públicos más que los privados. El SMI, en caso de existir (por no disponer de madurez institucional), no ha de estar en manos de los gobiernos (de manera coactiva), sino de los actores sociales involucrados (de manera consensuada y voluntaria). En vez del SMI, quizá habría que implementar otro tipo de prestaciones (garantes de un mínimo poder adquisitivo y bienestar), tipo la renta vital (eso sí, ha de abonarse directamente a la ciudadanía, quitándose la costosa intermediación del Sector público).

5.- Corolarios: si los argumentos lógicos dados no sirven, entonces, ténganse en cuenta las siguientes derivadas patéticas:

- Si quisiéramos acabar con la competencia de un enemigo comercial, una buena herramienta sería obligarle a imponer un SMI lo más alto posible; entonces, ¿el Sector Público es enemigo de los trabajadores poco cualificados (incluidos inmigrantes, jóvenes, mujeres, desempleados de larga duración, etc.)?
- Rousseau en Emilio (1762), deja entender que, a cambio de techo, vestimenta y comida, es admisible la servidumbre, corrompiéndose socialmente al hombre. Hoy en día, ¿habría que incluir el SMI entre los requisitos de la servidumbre admisible?

*****

8.- Reseñas de libros

(sección coordinada por Maja Barac. Departamento de Economía Aplicada, Universitat de València)

- **Sánchez, Antonio (2021): *Introducción a la Política Económica. Concepto, estructura y formación.* Tirant lo Blanch, Valencia, pp.197 (ISBN: 978-84-1378-810-4)**.
  (por Dr. Fernando G. Jaén Coll. Profesor del Departamento de Economía y Empresa de la UVIC-UCC.)



Es un libro introductorio, es un manual con finalidad académica, publicado, en el año 2021, por la editorial *tirant lo blanch*, de Valencia. Aún y siendo de nivel universitario, es abordable por un lector curioso con formación de bachillerato, si bien va destinado a alumnos que cursan la primera asignatura de política económica en la Universidad, particularmente la de Valencia, donde es profesor el Dr. Antonio Sánchez Andrés, con amplio currículo en la materia y al que debemos agradecer no pocas iniciativas interesantes en ella, promoviendo, organizando o publicando.

La política económica, como parte aplicada a la realidad económica es una cosa; como disciplina académica, es otra. La tarea emprendida en este manual corresponde a esta segunda vertiente, por más que se ilustra con muchos ejemplos enunciados, sin pretender profundizar en cada uno de ellos. En tanto que disciplina académica, la política económica se ha venido organizando en tres bloques: de fundamentos, el primero; de objetivos e instrumentos, el segundo; de aplicación en una formación económica y social, normalmente un estado, el tercero; si bien en la Universidad de Valencia se estructura en asignaturas troncales; Introducción a la Política Económica, Política Económica I: políticas coyunturales, y Política Económica II: políticas estructurales. Explícitamente este libro se corresponde con el primer bloque, si bien un par de capítulos finales (dedicado uno al crecimiento económico en relación con la política económica, y el otro a la desigualdad y políticas redistributivas), pueden encuadrarse en él, como hace el autor, o en el segundo; sin que una opción u otra requiera grandes explicaciones, es eso: una elección realizada por el autor y puede responder a su concepción particular o a cualquier otro motivo de eficacia.

El libro está dividido en tres partes, siendo la primera la que versa sobre concepto y estructuración de la política económica, pero dejando claro desde el inicio que se circunscribe a la que corresponde a una economía de mercado propia de economías desarrolladas, capitalistas y democráticas, en las que "el estado y sus intervenciones no son un elemento circunstancial o irrelevante." (pág. 17). Por tanto, el autor asume el marco descriptivo habitual u ortodoxo, sin entrar en críticas previas derivadas de planteamientos marxistas, por ejemplo, u otras, como la "galbraithiana", que reconoce el sistema económico actual, al menos desde la II Guerra Mundial, como comprensivo de dos subsistemas: el de planificación y el de mercado interactuando con el poder político y el de las administraciones públicas bajo el dominó del subsistema de planificación y su interdependencia con el sector público (político y económico). No es que el autor no trate del poder (incluso dedica una sección: "4. Elementos de un nuevo enfoque de la política económica: consenso y poder"), de los políticos o de las administraciones públicas, pero lo

hace siguiendo el encaje explicativo de la ortodoxia, que la universidad refleja, así sea incluyendo una crítica que también está instalada, vale decir aceptada, por lo que su alcance no llega a la raíz.

Incardinándose en dicho marco, ¿qué es la política económica?: Acción para alcanzar objetivos previamente establecidos. Cabe aquí señalar que la discusión de objetivos forma parte de la política económica, pero este asunto queda integrado en el "Tema 2. La configuración de la agenda y el diseño de la política económica". La agenda, tomando a Kingdon por referente, es "El listado de aspectos o problemas a los que los políticos, o agentes estrechamente relacionados con los políticos, le prestan una atención especial en un momento determinado." Considerada necesaria la diferenciación entre fines, objetivos y metas; siendo los fines los más cercanos a la política (v.gr.: libertad, igualdad, etc.), los objetivos, aquellos fenómenos económicos que se pretende alcanzar (v.gr.: crecimiento económico, plena ocupación, etc.), y las metas son los valores en que se cuantifican los objetivos. Aunque el autor considera limitado el esquema tradicionalmente utilizado de fines/medios (objetivos/instrumentos), no deja de ser didáctico y da paso a tratar de los instrumentos, definidos como "las medidas que los gobiernos pueden utilizar" (pág. 49) y clasificados en tres grupos: por su orientación (v.gr.: de ordenación), por su ámbito de actuación (v.gr.: macroeconómicos) y por su impacto temporal (a corto, medio y largo plazo). La clasificación de las políticas económicas los presenta en dos versiones, una denominada "didáctica" (Gráfico 3, pág. 52) y la que estableció en su día (1974) el profesor Jané y que sigue teniendo vigencia y utilidad (Gráfico 4, pág. 54).

La aplicación y evaluación de la política económica se recoge en el Tema 3. Aquí pasa a primer plano la intervención de la burocracia pública, con su organización, su funcionamiento y sus propios intereses. Los márgenes de maniobra que tiene en la ejecución de la política económica y los límites, además de las reticencias de la sociedad y la oposición de grupos afectados pueden embarrancar las medidas e impedir el logro de los resultados esperados. No me parece acertado atribuirle la función de "mediador" ("la administración del estado se constituye en mediador entre el gobierno y la sociedad." Pág. 65), pues la administración ejecuta lo que el gobierno decide, pero no media, aunque esté en medio, pues tiene obediencia debida. Tampoco me parece del todo acertado decir que "La evaluación consiste en obtener información sobre la elaboración y puesta en práctica" (pág. 68), pues la obtención de información me parece condición necesaria, pero no suficiente para cumplir con la evaluación.

Con el "Tema 4. Estructura institucional y la formación de la política económica", se inicia la Parte II, destinada a la formación de esta. A nadie sorprenderá que se desgrane en este tema el entramado institucional, destacando que la legislación del parlamento y del gobierno está en la base de la realización de la política económica, y que hemos de considerar los diversos niveles: supranacional, estatal, regional y local, así como el recorrido descendente (descentralización) y ascendente (centralización), con los problemas de asignación y coordinación de funciones y de financiación, esquematizado en el Gráfico 2 (pág. 88). Todo ello sin olvidar el dedicar una sección (la 5) a los organismos especializados: Agencias estatales y empresas públicas, tratando incluso sus intereses particulares, además de indicar su auge y decadencia, si bien al margen de los mercados y las necesidades que tienen las grandes fortunas privadas de ganar terreno para la inversión rentable. El papel de la empresa pública china o rusa en la internacionalización y adquisición de activos estratégicos para Rusia y China es merecidamente destacado.

En el Tema 5, trata de la "voluntad popular", del sistema electoral, de los partidos políticos, sin olvidar a los "políticos orgánicos", considerando como tales a los asesores, que "intermedia entre las ideas económicas y la política económica." (pág. 118), incluyendo los "laboratorios de ideas" o *think tanks*, que pueden ser públicos (hace bien en recordárnoslo) o privados, así como los cuerpos administrativos: Técnicos Comerciales y Economistas del Estado, Técnicos de la Administración Civil, Abogados del Estado, etc.

En la elaboración de la política económica intervienen los que el autor llama "agentes informales, tratados en el Tema 6, grupos de interés que "en gran medida pretenden influir

en la formación de la política económica, pero sin asumir responsabilidades institucionales, es decir, presionan sobre las instituciones, pero sin ejercer el poder del que estas están dotadas." (pág. 126) Menciona a sindicatos, organizaciones empresariales y asociaciones de consumidores. Con gran acierto nos señala que "Todas estas agrupaciones pretenden presentar sus intereses y hacerlos valer. En términos económicos esto se sintetiza en el objetivo de captar rentas" (exenciones fiscales y subvenciones) (pág. 128), indicando seguidamente los mecanismos de presión que utilizan: promoción de afines a cargos públicos, "puertas giratorias", *lobbies*, difusión de ideas entre la población para convencer de que sus objetivos particulares son compatibles con los de la sociedad. Aprovecha este tema para dedicar una sección a los agentes externos internacionales y la globalización, considerando la subcontratación de las multinacionales que ha dado en fraccionar los procesos productivos y sustentarse en cadenas internacionales de valor, de manera que "Por este motivo, parte de las lógicas de funcionamiento de los tejidos productivos de los estados-nación pasó a depender del exterior estableciendo límites a las políticas económicas" (pág. 137)

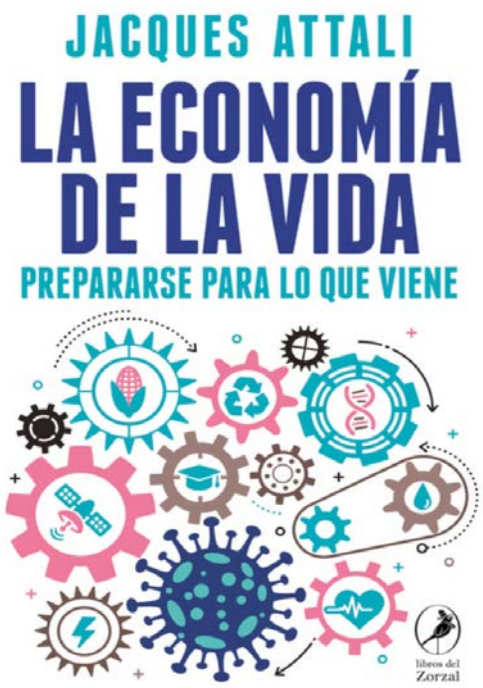
La "Parte III. Objetivos a largo plazo de la política económica" y última del libro, acoge el "Tema 7. Crecimiento económico y política económica" y el "Tema 8. Desigualdad y políticas redistributivas", considerando que el crecimiento económico "constituye el objetivo, en último extremo, de cualquier política económica instrumental." (pág. 147). El tema está bien hilvanado, aunque sin adentrarse en la discusión, con la crítica amplia y profunda, que permite el objetivo del crecimiento y su concreción en el Producto Interior Bruto (PIB) como magnitud que refleja la actividad económica, si bien, el autor le dedica un recuadro en la pág. 157 ("La aparición del PIB como referencia para la política económica"). Dentro también de la sección "2. La configuración de la agenda respecto al crecimiento económico", incluye una clasificación de los principales modelos explicativos del crecimiento económico, y que luego desarrolla sucinta, pero clara y suficientemente cada uno de ellos, tanto por el lado de la demanda (Teorías del desequilibrio postkeynesianos), como de la oferta, en base a la función de producción (Harrow-Domar, Solow y Romer-Barro), o fuera de la función de producción (institucionales, de comercio exterior, sectoriales, regionales, de uso de política económica). Muy logrado ilustrativamente está el "Gráfico 3. Las políticas estructurales", poniendo en el centro la función de producción con los factores capital, trabajo y Tecnología: Y = f (K, L, T), enriqueciéndola en círculos concéntricos con el empresario, el proceso productivo y la implantación en mercado e indicando las políticas relacionadas en cada caso. (pág. 161), dedicando después un recuadro a "las políticas educativas" (pág. 162) y tratando a continuación la "flexiseguridad" danesa y la "mochila austriaca". En política financiera es de resaltar la idea de reconsiderar el papel de los bancos centrales en base al objetivo de crecimiento.

El último de los temas, el 8, que versa sobre desigualdad y las políticas redistributivas, considerando que estas últimas "son el núcleo de las funciones legitimadoras del mercado." (pág. 175), es propenso a dedicarle un libro entero, por lo que el esfuerzo de síntesis realizado por el profesor Antonio Sánchez, forzosamente ha de saberle a poco al lector, y, sin embargo, su organización permite adentrarse en los instrumentos utilizados agrupados en dos grandes bloques: el de políticas regulatorias y el de políticas financieras, desplegadas esquemáticamente en el "Gráfico 3. Instrumentos redistributivos" (pág. 186). Son instrumentos de las políticas regulatorias: la ordenación del mercado, el condicionamiento de rentas de mercado y las intervenciones de fuera de mercado. En las políticas financieras tenemos dos grupos: El presupuesto público, en sus dos vertientes, la del sistema fiscal y la del gasto público; y la Seguridad social, con dos sistemas: universal y contributivo. Las políticas financieras, puede realizarse de diversas maneras: producción pública, provisión pública con producción privada, subsidios y transferencias. La sección 4 y última del libro, está destinada a las estrategias de redistribución, entre las que pone de relieve la propuesta de Atkinson de establecer un impuesto progresivo sobre sucesiones con la intención de favorecer la diseminación de los capitales acumulados, idea de la que discrepo

profundamente, en la intención y en la eficacia, pero que no es este el lugar para desarrollar y será un placer intelectual discutirla con el profesor Sánchez Andrés.
El contenido del libro y su organización de conjunto es de interés y ayudará a los estudiantes a formarse en política económica. Coincido con el autor en lo que subyace en los temas y en muchos de sus desarrollos, por más que yo insista en considerar que el marco crítico "galbraithiano" fundamentando la exposición de la política económica en el poder de las organizaciones y los contrapoderes le daría un soporte extraordinario, pero eso quedaría para una nueva edición, y si así lo considera el autor.

- **Attali, Jacques (2021): *La economía de la vida. Prepararse para lo que viene*. Libros del Zorzal. Buenos Aires.**

(por Carlos Ochando Claramunt, Departamento de Economía Aplicada –Política Económica- Universidad de Valencia)



Reconozco que elegí el último libro escrito por Jacques Attali como lectura veraniega gracias a su título. Me parecía que un título que unía los dos conceptos (economía y vida) abría interesantes expectativas en su lectura. A pesar de su extraordinario título, el libro no responde del todo a las primigenias elevadas expectativas. Luego comentaré el por qué. Pero empecemos por la presentación del autor. Jacques Attali es un prestigioso economista francés fundador de la ONG Acción Internacional contra el Hambre y cofundador (junto a Muhammad Yunus) de la ONG PlaNet Finance que basa su acción en la ayuda a los pobres a partir de una red de microcréditos. Attali también es conocido por haber sido el primer presidente del Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo y, sobre todo, por ejercer de consejero especial de François Mitterrand entre 1981 y 1991. Hecha la presentación nos centraremos en el libro.
Dos son los principales problemas del libro: 1) una escritura a modo de panfleto que le resta un cierto rigor científico y 2) el desfase de la información estadística que se recoge en él. De lo primero es responsable su autor, de lo segundo es la fecha de su publicación. Hay que tener en cuenta que el libro se publicó en francés en 2020 y que, por tanto, toda la información referente a los datos de la pandemia ha quedado absolutamente desfasada a finales del 2021 (los datos están actualizados hasta el 24 de noviembre de 2020). No es ese, por consiguiente, el interés del libro.
Tampoco lo es, desde mi punto de vista, el estilo directo y panfletario que tiene el libro. El autor concibe el libro como un manifiesto urgente de las principales ideas que, según él, podemos extraer de la crisis pandémica. Está escrito con un estilo directo y, en ocasiones hasta coloquial. Poco académico, la verdad. De hecho, en todo el texto no cita ni una referencia bibliográfica (bien es cierto que están recogidas al final en un bloque que incluye también un anexo estadístico).
Su escritura interpela directamente la reflexión del lector, sin esconder sus opiniones y fobias. Opiniones que pueden ser discutibles. Por ejemplo, una de las ideas fundamentales del libro es la dura crítica que hace a China por la gestión de la pandemia. Furibundo crítico de la gestión china y de su régimen, Attali carga con dureza contra el régimen chino por mentir, esconder la verdad (incluso a la misma población china), provocar una crisis

económica mundial (debido al confinamiento de la población) y exportar un modelo fracasado de la gestión de crisis sanitaria. En cambio, es un firme defensor el modelo surcoreano, que resume en tres acciones: "cubrirse, testear y rastrear" (p.54). De hecho, resume el gran error de Europa en haber imitado a China y no a Corea del Sur. Según el autor, una gestión de la crisis basada en el modelo surcoreano habría evitado la gravísima crisis económica provocada por el confinamiento de la población y la consiguiente parálisis de la actividad económica a nivel mundial. Y no solo eso, sino la merma de derechos políticos y civiles que ha supuesto este modelo de gestión de la crisis sanitaria. Como señala el autor, "en el mundo nunca se ha visto a tantos expertos más o menos autoproclamados hacer declaraciones tan categóricas y contradictorias. Y nunca se ha visto tanto retroceso del Estado de derecho. El seguimiento sanitario que exige la pandemia es un pretexto para que el poder haga todas las preguntas y exija todas las respuestas" (p. 105).

¿Dónde reside para mí el interés del libro? Pues en la propuesta de que buena parte de la salida de la crisis económica está en una mayor inversión pública (y privada) en los sectores económicos y sociales relacionados con el cuidado y mantenimiento de la vida. Aquéllos sectores que, según el autor, "asumen como misión permitirnos a todos vivir bien" (p.167) ¿Y cuáles son esos sectores? Distingue entre los urgentes y los esenciales. Ambos formarían lo que Attali denomina "economía de la vida". Lo urgente para superar la crisis son los medicamentos y las vacunas (sin eso no hay salida posible) (p.147).

Los sectores que la pandemia han desvelado como esenciales son: la salud, la prevención, la higiene, la alimentación, la agricultura, la vivienda (hábitat con más distancias), la educación, la inversión en los jóvenes, la cultura y el entretenimiento, el deporte, las infraestructuras urbanas y la protección territorial. El autor en un párrafo cita muchos otros más, aunque no los desarrolla, (p.167): la democracia, la seguridad, la defensa, el tratamiento de los residuos, el reciclaje, el suministro de agua, la energía renovable, la ecología y la protección de la biodiversidad, la educación, la investigación, la innovación, la tecnología digital, el comercio, la logística, el transporte de mercancías, el transporte público, la información y los medios, el seguro, el ahorro y el crédito.

Algunos de esos sectores coinciden con los que los mercados y las Bolsas señalan como grandes beneficiarios de la crisis pandémica: la distracción, la medicina, la gran distribución, la alimentación, el comercio electrónico y la tecnología digital.

Obviamente, para el autor la "economía de la vida" está muy conectada con la solución a la crisis climática. "La economía de la vida es, más que ninguna otra, capaz de garantizar la lucha contra el calentamiento global y la defensa del medioambiente" (p.168). Para Attali, la economía de la vida será el motor de un desarrollo positivo del medioambiente y de la protección de la biodiversidad. Por cierto, que, según el autor, la solución al cambio climático no pasa por el decrecimiento, sino por cambiar la forma de seguir produciendo.

El autor también defiende que los países deber perseguir el objetivo de la soberanía y la autonomía. "La soberanía será vista como una de las dimensiones principales de la defensa de la vida: ser soberano significa estar vivo. Depender de los demás significa correr el riesgo de morir por culpa de sus errores" (p.109). ¿Significa eso mayor proteccionismo, reindustrialización a nivel nacional o reindustrialización a nivel europeo? No lo sabemos. El autor no lo aclara o no profundiza en eso.

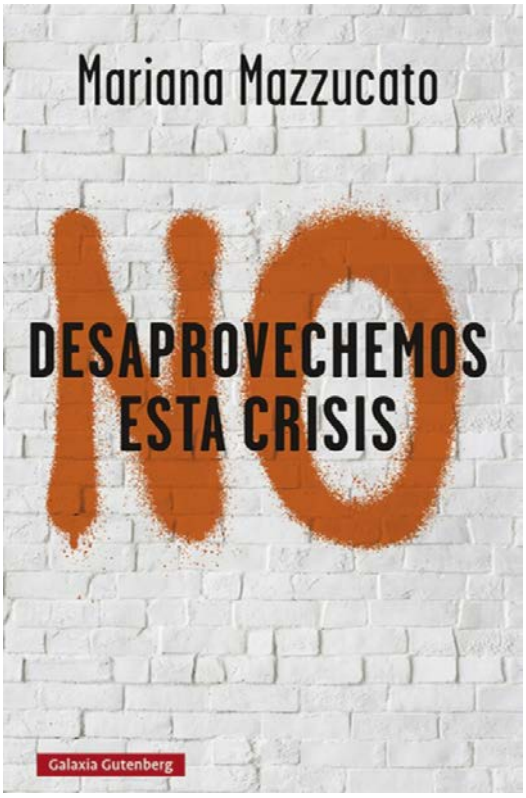
Finalmente, en el último capítulo de libro, su autor hace una referencia al modelo de democracia que los países deben perseguir, que debería cumplir con cinco principios: 1) debe ser representativa, 2) debe proteger la vida, 3) debe ser modesta, 4) debe ser justa y 5) debe tener en cuenta, democráticamente, el interés de las futuras generaciones.

En definitiva, no estamos ante un libro de política económica, ni mucho menos. Pero sí ante un libro del cual podemos extraer algunas ideas interesantes y útiles desde el punto de vista de la política económica. Esencialmente, lo interesante para la política económica es reconocer que buena parte del nuevo modelo productivo pasa por potenciar las actividades económicas relacionadas con la protección y el cuidado de la vida (educación, salud, vivienda, medioambiente, alimentación, etc.). Estoy plenamente de acuerdo con esa idea y me parece extremadamente útil para el diseño de las políticas públicas en el futuro. Añadiría

una apuesta decidida por reforzar, profundizar y universalizar el modelo público de Estado del bienestar y de Seguridad Social. De hecho, algunos sectores de la economía de la vida son los mismos pilares que caracterizan y definen el Estado del bienestar.

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

(por Antonio Sánchez Andrés, Departamento de Economía Aplicada –Política Económica- Universidad de Valencia)



La edición de este libro de Mazzucato ha coincido con la traducción también en España del titulado *Misión, economía* (reseñado en el anterior número de *Noticias de Política Económica*). Formalmente, este libro tiene dos particularidades. En primer lugar, que se apunta un subtítulo muy atractivo, a saber, "lecciones de la COVID-19" y, en segundo lugar que los capítulos son relativamente cortos orientados hacia un público muy amplio (divulgación). Cabe señalar que, aunque en la portada aparece el nombre de la autora, en la mayoría de los capítulos se anota que se ha escrito en colaboración con otras personas. Así pues, se trata más bien de un trabajo colectivo dirigido por Mazzucato donde se plasma sus diagnósticos de la situación actual y sus propuestas.

El libro se compone de 14 capítulos organizados en seis partes. La primera parte, con dos capítulos concentra su atención en explicar la confluencia de tres crisis simultáneas en la actualidad: sanitaria, económica, y medioambiental. Después de varias décadas de desregulación económica y financiarización de las economías, 2008 representó el final de ese modelo de crecimiento. A partir de ese momento se interpretó mal aquello que había sucedido y se aplicaron políticas de austeridad que debilitaron más aún las instituciones estatales. La crisis del COVID-19 ha acentuado los problemas heredados y ha mostrado una falta de capacidad de actuación y de coordinación del Estado, única institución capacitada para hacer frente a los retos que se plantearon en 2020.

La parte segunda agrupa tres capítulos que versan sobre cómo actuar en la actualidad para conseguir cambios en el futuro. Tres son las líneas de actuación. En primer lugar, se acepta rescatar empresas, pero se han de establecer condiciones acerca de su financiación, su trayectoria y sobre su futura actividad. En segundo lugar, las ayudas del Estado no pueden ofrecer como cheques en blanco, en especial, aquellas que atañen a apoyos a desarrollos tecnológicos de empresas privadas y ha de exigirse un dividendo social. En este ámbito se incluye una reregulación del sistema de patentes. En tercer lugar, se ha de intervenir de manera cuidadosa sobre el ámbito digital, en el que se están estableciendo monopolios que adoptan un papel estratégico, no sólo en sus áreas directas de actividad sino en el resto de la economía.

La tercera parte se centra en el sistema sanitario, desarrollando sus explicaciones en dos capítulos. Por un lado, se apunta la necesidad de intervención del Estado, siguiendo prioridades y concentrando recursos públicos y privados en ellas (misiones) y, por otro

lado, limitar las apropiaciones privadas de los resultados, especialmente de innovación, pero también de producción relacionados con aspectos sanitarios, justificado en la prioridad que significa la salud, pero también y, no menos importante, porque el Estado destina abundantes recursos financieros a estos aspectos que son apropiados por empreas privadas.

La parte cuarta aborda aspectos medioambientales utilizando dos capítulos. El crecimiento económico está poniendo de manifiesto los límites medioambientales que están pasando a un primer plano. Sin embargo, el sector privado en sí no consigue percibir estos problemas. Solo el sector público tiene esa capacidad global y estratégica y posee la capacidad de coordinar a agentes de distinta naturaleza para perseguir ese objetivo. Por supuesto, eso requiere la intervención del Estado, pero siguiendo unas pautas novedosas, que consisten en organizar actuaciones a través de planes a largo plazo con objetivos estratégicos definidos (misiones).

La parte quinta apunta hacia el futuro que nos espera y articula la argumentación en cuatro capítulos. En primer lugar, la creación de un nuevo pacto fiscal que no busca por definición el equilibro presupuestario, como ha marcado la ortodoxia económica en los últimos años. Esto significa recuperar el papel activo inversor del Estado, poniendo de relieve que los bienes públicos generados por este no son periféricos al mercado, sino centrales en su funcionamiento. Cabe señalar, adicionalmente, que la acción inversora se complementará con la lucha por conseguir el pleno empleo en contextos de crisis económica. Por este motivo propone crear "programas de empleo público". En segundo lugar, establecer colaboraciones público-privadas para llevar a cabo las misiones establecidas por el Estado. En tercer lugar, una renovación interna del sector público regenerando sus instituciones y transformándolas en más flexibles para enfrentarse a los cambios circundantes. Estos cambios tienen que conducir a una mayor capacidad estatal para adaptarse y aprender; alinear mejor los servicios públicos y las necesidades ciudadanas; gobernar sistemas de producción resilientes; y gobernar datos y plataformas digitales.

El último capítulo es un epílogo. En este se sintetizan parte de las ideas apuntas en el libro.

A los efectos, este libro constituye una versión abreviada del de *Misión, economía*. Así pues, puede servir para introducirse en las propuestas de la autora de una forma rápida y sencilla. Es decir, que se puede utilizar con facilidad en seminarios con estudiantes relacionados con nuevas tendencias de la política económica.

Asimismo, resulta de interés la idea de "nueva" forma de intervención estatal a través de misiones. En la actualidad, con el trasfondo de más de cuatro décadas predicando el carácter subsidiario del mercado, constituye una forma novedosa. Sin embargo, no debe olvidarse que la propuesta de Mazzucato se sustenta en el análisis empírico de aquello que ocurrió en EE.UU. a partir de los años 50 que, en parte remite al Estado militar-industrial de John K. Galbraith. Este tipo de enfoque conduce a transformar en obsoleto el enfoque interpretativo de los errores del mercado, como estructura mental para justificar las intervenciones del Estado. Mazzucato apunta la función dinamizadora del Estado, esencial en países que se han encontrado en el liderazgo tecnológico mundial. Esta función ha ido siendo abandonada durante los últimos treinta años y está dejando a EE.UU y a la UE en un situación muy deteriorada con discutibles expectativas de futuro. Así pues, las propuestas de Mazzucato se transforman en un eje esencial de discusión de la nueva estructura de política económica que caracterizará a los países líderes mundiales a mediados del siglo XXI.

Informaciones y colaboraciones pueden ser enviadas para publicar en el siguiente número hasta:

15 de diciembre de 2021

noticias.polec@uv.es

(Los artículos publicados en Noticias de Política Económica se encuentran sometidos a evaluación ciega por pares)

"Noticias de Política Económica" es editado en Valencia
por el Departamento de Economía Aplicada de la Universitat de València (España).
La coordinación general de su edición es realizada por
Antonio Sánchez Andrés
Departamento de Economía Aplicada, Universitat de València (España).
El objetivo de esta publicación es académicó y su distribución es gratuita y sin ningún ánimo de lucro.

Consejo Científico y de Selección

Aranda García, Evangelina. Departamento de Economía Política, Hacienda Pública, Estadística Económica y Empresarial y Política Económica, Universidad de Castilla-La Mancha
Barac, Maja. Departamento de Economía Aplicada, Universitat de València
Díaz Pérez, Flora Mª. Profesora Titular de Política Económica, Universidad de La Laguna
Escot Mangas, Lorenzo. Departamento Economía Aplicada, Pública y Política, Universidad Complutense de Madrid
Fernández Cornejo, José Andrés. Departamento Economía Aplicada, Pública y Política, Universidad Complutense de Madrid
Mañé Estrada, Aurelia. Universitat de Barcelona
Martín Cerdeño, Víctor J, Departamento Economía Aplicada, Pública y Política, Universidad Complutense de Madrid
Ochando Claramunt, Carlos. Departamento de Economía Aplicada, Universitat de València
Rohr Trushcheleva, Margarita. Departamento de Economía Aplicada, Universitat de València
Sánchez Andrés, Antonio. Departamento de Economía Aplicada, Universitat de València

Los números anteriores de *Noticias de Política Económica* se encuentra on-line en la dirección del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Valencia:
http://www.uv.es/uvweb/departamento-economia-aplicada/es/profesores-investigadores/profesorado-personal-investigador/unidad-docente-politica-economica/noticias-1285893217565.html