

Keynes conoce a Darwin

La ortodoxia económica está postrada; García Andrés cree que las bases para el cambio ya están aquí

Justo Barranco

“¿Por qué nadie vio venir la crisis?”, preguntó la reina de Inglaterra en la London School of Economics en el 2008. En ese momento, la ortodoxia económica estaba descolocada ante la virulenta llegada de la Gran Recesión. Y, de hecho, lo que siguió para frenarla fue una lista de medidas completamente heterodoxas. En cualquier otra ciencia, señala Gonzalo García Andrés en su sugerente ensayo *Por un cambio en la economía*, una falla tan enorme entre la realidad y la teoría provocaría una revolución. El hombre que se ocupó de la gestión de la deuda pública española tras el estallido de la crisis financiera global cree que la economía necesita sustituir varios pilares sobre los que se ha asentado durante los últimos 150 años si quiere seguir llamándose ciencia.

¿Qué pilares? Para empezar, la física determinista de mediados del XIX y su visión mecánica del mundo. Entonces la física era la ciencia por excelencia y gente como Walras y Jevons la imitaron en sus teorías, dando lugar a la economía neoclásica y su idea de que el sistema económico tiende al equilibrio. Sin embargo, las economías desarrolladas tienden a la inestabilidad por la forma en la que se financia la inversión. Las burbujas, los cracs, las olas de especulación son consustanciales. Y, además de mantener el equilibrio, hay que saltar el lastre de la certidumbre y de la racionalidad mecánica. La incertidumbre es un ingrediente esencial de la actividad económica. En cuanto a la racionalidad,



ARCHIVO



POR UN CAMBIO EN LA ECONOMÍA
Gonzalo García Andrés
RBA, Barcelona, 2016
334 p. | Papel 21 €

idad, no somos el *homo economicus* de la nueva síntesis neoclásica, un Frankenstein omnisciente con capacidad casi ilimitada de computación para maximizar la utilidad. Como muestra la economía conductual, nuestra racionalidad es limitada y está llena de sesgos.

¿El aspirante a sustituir la ortodoxia? La mezcla de dos escuelas históricas –el evolucionismo (Thorstein Veblen, autor de la *Teoría de la clase ociosa*, ya se preguntaba hace más de un siglo por qué la economía no era una ciencia evolutiva que estudiara

el proceso del continuo cambio en la vida económica) y el poskeynesianismo, que ha intentado entender la tendencia al desempleo y la inestabilidad y la desigual distribución de la renta–, pero espoleadas por la aplicación del enfoque de la complejidad fraguado en la física y la biología actuales. El paradigma alternativo, cercano a la biología, se llame evolucionismo keynesiano o economía de la complejidad, debe tratar la economía como un sistema adaptativo complejo en el que la interacción de multitud de agentes genera patrones agregados de manera continua que cambian a medida que los agentes los aprenden y reaccionan a ellos. Un sistema que alterna periodos de estabilidad y aparente equilibrio con bifurcaciones bruscas que pueden acabar en explosiones incontroladas. Eso, concluye, debe acarrear cambios en la política económica: el *laissez faire* financiero invita a la inestabilidad; la función aseguradora del Estado es imprescindible frente a la incertidumbre macroeconómica; y urge cambiar la deriva oligárquica del capitalismo, que agrava la inestabilidad, para aprovechar para todos la tecnología y la globalización.

Imagen de un billete de diez libras dedicado a Darwin

=====
La economía actual aún bebe de la visión de la antigua física mecanicista del siglo XIX

MENTALIDAD FUERA DE LA CAJA

The Arbinger Institute
Empresa Activa
Barcelona, 2016
190 págs. | Papel 14 € | e-book, 5,99 €



La mayoría de la gente opera con una mentalidad hacia dentro, centrada en sus propios objetivos y metas. Y, de hecho, el factor de cambio más importante no es tanto, dicen los autores, el cambio de una creencia personal como un cambio fundamental en la forma como vemos y consideramos las relaciones y obligaciones que tenemos con los demás. En ese sentido, señalan, es posible lograr una mentalidad fuera de la caja que incluya a los demás y que permita crear equipos y organizaciones más innovadores y colaborativos.

MULTIPLICA TUS VENTAS CON AMAZON

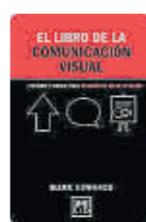
Alexandre Saiz Verdaguer
Gestión 2000
Barcelona, 2016
154 págs. | Papel 16,95 € | e-book, 7,99 €



Vender en Amazon no es coser y cantar. La plataforma de *e-commerce* que ofrece Amazon, dice el autor, es muy sólida pero también compleja. Puede dar grandes beneficios, pero por el camino existen muchas posibilidades de cometer errores. Este libro analiza cómo recorrer el proceso con éxito, desde decidir qué vender y dónde, cómo registrarse como vendedor y enfrentarse al papeleo, cómo introducir los productos y fijar los precios, establecer un sistema logístico, hasta cobrar, facturar y realizar un seguimiento.

EL LIBRO DE LA COMUNICACIÓN VISUAL

Mark Edwards
Lid editorial
Madrid, 2016
112 págs. | Papel 12,90 € | e-book, 8,99 €



Desde las primeras pinturas realizadas por los humanos en las cuevas de hace miles de años hasta los iconos y señalizaciones de cualquier aeropuerto actual, el mundo está repleto de formas de comunicación visual. Una imagen vale más que mil palabras: impacta, capta, inspira, seduce, se hace viral..., y además explica, define y demuestra. Y este libro ofrece herramientas para que la gente que prefiere presentar sus ideas con señales visuales, formas y gráficos además de palabras y números pueda hacerlo de manera efectiva.

Robert Tornabell

Profesor emérito
y exdecano de Esade
Business School

De la globalización al proteccionismo



La globalización de los mercados se alcanzó a partir de 2001, cuando China pasó a ser miembro de la Organización Mundial del Comercio. Occidente descubrió que tenía que competir con productos de bajo precio y calidad creciente y China, antes de lo que se esperaba, fue la “fábrica del mundo”. El libre comercio, no obstante, indujo la prosperidad de Estados Unidos, la Unión Europea y Japón. Después de la Gran Recesión que empezó en agosto de 2007, más de la mitad del producto mundial pudo atribuirse a los tres grandes productores, a precios de mercado.

Antes de los años de la crisis, la globalización dotó a Occidente de los mayores sistemas financieros y la expansión del comercio mundial. Los países emergentes disfrutaron de una demanda creciente de materias primas industriales y, en la fase de mayor crecimiento de China, tuvieron que suministrar al gigante asiático todo tipo de alimentos. El comercio mundial creció a ritmos que duplicaron los del producto mundial y la prosperidad parecía no tener fin.

No obstante, a medida que China dominaba los mercados mundiales con productos que competían a mejores precios, con productos de tecnologías intermedias y avanzadas se produjeron las acusaciones de los países de la OCDE porque a partir de 2012, cuando Alemania ya había superado la Gran Recesión, China exportaba acero a precios que estaban por debajo de los costes de la siderurgia de la mayoría de países europeos.

La victoria electoral de Donald Trump ha desatado los temores ante sus promesas de

Efecto Trump
Sus propuestas pueden afectar a la prosperidad mundial, ya que defiende la espiral de crecer a toda costa, “arruinando al vecino”

que va a imponer aranceles del 35% a los productos de México, desmontará el acuerdo de libre comercio entre Canadá, Estados Unidos y México – y amenazó con imponer un arancel del 45% a los productos procedentes de China, con el argumento de que ha destruido una parte de los empleos industriales de Estados Unidos, por tener una moneda subvalorada.

La prosperidad se verá amenazada por el proteccionismo de la mayor economía del mundo. En cierto modo sería perder lo que se ganó después de la II Guerra Mundial y volver a la espiral de “arruinar al vecino” para crecer a toda costa. El programa electoral de Trump fue demoledor: a pesar de que la administración Obama consiguió rebajar el paro hasta el 4,5%, el futuro presidente pretende una política fiscal expansiva, reduciendo impuestos a los más ricos y aumentar el gasto público mediante gigantescos proyectos de infraestructuras. 2017 tendrá las elecciones generales de Francia, Holanda y Alemania y las negociaciones del Brexit. Los vientos de cola de que ha disfrutado España pueden desaparecer en cuestión de meses. Perder una parte de las transacciones de Gran Bretaña no puede tomarse a la ligera. |