

Ascenso y responsabilidades de la profesión de Economista

Joan Tugores Ques
Universitat de Barcelona

RESUMEN

La profesión de economista ha adquirido en las últimas décadas un amplio reconocimiento social, en paralelo a la importancia de los temas económicos y empresariales en los debates públicos y con unas correlativas responsabilidades ante la opinión pública y los medios. Este ascenso empezó a fraguarse hace dos siglos, en un entorno en que los cambios tecnológicos, sociopolíticos y geoestratégicos presentan algunas interesantes similitudes con los problemas actuales. Desde entonces la capacidad de los análisis de los economistas para afrontar los retos de cada momento ha ido adaptándose para ofrecer propuestas racionales en entornos a menudo muy complejos. El seguimiento de algunos de los principales hitos de la profesión en estos dos siglos revela tanto elementos de llamativa continuidad como de muy flexible y versátil adaptación a los retos de cada momento. La solidez y utilidad de la profesión se pone a prueba especialmente en épocas delicadas como las actuales.

Palabras Clave: Economista; Profesión; Equilibrios; Trade-off; Responsabilidades

Introducció

El ascenso de la profesión de Economista tuvo un hito hace dos siglos, con la consagración de la denominación de "Economía Política" en los clásicos. Posteriormente la creación de las Asociaciones profesionales de Economistas como la *British Economic Association* (1890) y una titulación universitaria específica de Economics en la universidad de Cambridge (1903) fueron otros hitos en la consolidación social y profesional de los Economistas, que

avanzó en reconocimiento con la inclusión de la Economía entre las disciplinas con Premio Nobel (1968-1969). Hace un siglo, en 1924, Keynes dedicó un largo artículo con motivo del fallecimiento de su maestro Alfred Marshall, en que contenía la famosa descripción de la singularmente "rara combinación de dones" que debía reunir un economista. Las responsabilidades crecientes de los economistas como profesión, ante el conjunto de la sociedad, adquieren especial relevancia en momentos de complejidades y perplejidades, como las actuales. Las

experiencias acumuladas, así como la capacidad de adaptación a nuevas realidades y a la conformación de potenciales escenarios de futuro son activos importantes para que los economistas sean un “puente sobre aguas turbulentas” en estos delicados momentos, en que esos puentes son singularmente relevantes cuando más turbulentas sean las aguas. Tiene sentido preguntarnos: ¿qué podemos aprender de esta trayectoria de interacciones entre realidades e ideas de nuestra profesión?

Los inicios del reconocimiento de una profesión

Los orígenes de las actividades del análisis y la gestión económica son tan antiguos como la Humanidad. La etimología de “economía” se vincula a “Oikos-nomai”, a la administración de la casa, de los patrimonios. Se pueden encontrar, como documentó, entre otros, Schumpeter (1955) – asimismo Blaug (2001) es una interesante retrospectiva del análisis económico – tratados al respecto en los clásicos griegos y romanos o disquisiciones acerca del valor en la Escuela de Salamanca, por citar solo referencias habituales. En un sentido más próximo al actual, las referencias al análisis económico se intensifican como aportaciones en el siglo XVIII: Quesnay elabora el conocido “*Tableau économique*” – antecedente del flujo circular de la renta o, si se quiere incluso de los análisis input-output – mientras que Cantillon realiza unas formulaciones con ingredientes modernos – entre ellos los beneficios de “estar cerca” del origen de las emisiones de dinero para beneficiarse de ellas antes de que se “disipen” en inflación – o Hume que anticipa aspectos del funcionamiento a escala internacional de los “flujos de especie” – mecanismos monetarios – y sus implicaciones.

Pero los inicios del ascenso de los economistas más “profesionales” se vinculan al triunfo de la Revolución Industrial, a finales del siglo XVIII y principios del XIX, con un protagonismo e incidencia de los economistas clásicos, que trabajaban en la línea de la entonces denominada “Economía Política”. La creación en 1821, en Londres, del *Political Economy Club*, puede ser una referencia de una primera asociación de personas que se reconocían como colegas en el ámbito profesional, y que congregó, bajo el impulso de James Mill, a nombres tan destacados como David Ricardo, Thomas Malthus, Robert Torrens.

En aquellos momentos de hace dos siglos se estaban produciendo una serie de cambios profundos que suministraban un caldo de cultivo para aflorar la necesidad y utilidad de los enfoques de esa nueva profesión de los economistas. Por una parte, la revolución industrial propiciaba un aumento históricamente inédito en la capacidad para generar bienes y servicios. Surgían nuevos “modelos de negocio”, con las “factorías” y la maquinaria de creciente sofisticación. Las implicaciones sociales y políticas eran asimismo inmediatas y evidentes, con tensiones que iban desde la situación de los trabajadores industriales – en condiciones precarias – hasta las pugnas por el poder entre la tradicional aristocracia terrateniente y la emergente burguesía industrial. El aprovechamiento de las enormes ganancias de productividad por parte de algunos países – inicialmente Inglaterra, luego en otros países que empiezan a denominarse “industrializados” y posteriormente “avanzados” – abre divisorias internacionales con impactos geoestratégicos de alcance. Cabe recordar que hace dos siglos, según los estudios históricos de Maddison, era países como China e India los que ostentaban posiciones de liderazgo que pierden en favor

de las nuevas potenciales industriales “occidentales”. Y los posicionamientos en favor de la apertura comercial de buena parte de los nuevos economistas se contraponen a las formulaciones más proteccionistas de las posiciones “mercantilistas” previas: el análisis de Adam Smith (1776) explícitamente se contrapone a la entonces dominante “doctrina mercantil”... que vuelve a estar de actualidad con los planteamientos recientes neoproteccionistas.

Llama la atención cómo buena parte de las complejidades del entorno en que hace dos siglos se produjo el ascenso de los economistas presentan paralelismos más que notable con los tiempos actuales. Los cambios tecnológicos disruptivos (incluida la inteligencia artificial) vuelven a plantear retos de alcance. Las tensiones sociales en el interior de los países, como las cuestiones de desigualdades o precarización de segmentos de la sociedad, vuelven a estar a la orden del día. Las tensiones geoestratégicas en que los países que quedaron atrás hace dos siglos reclaman ahora volver a posiciones centrales, de liderazgo mundial, con China al frente, tienen la importante dimensión de situar el liderazgo tecnológico (Plan Made in China 2025) en el núcleo de la recuperación de la hegemonía económica y política. Los debates sobre si mantener abiertos los mercados mundiales – en línea con la globalización – o asumir retrocesos en forma de *slowbalization*, fragmentaciones, etc., ocupan de nuevo lugares centrales. Y no cabe ignorar el paralelismo asimismo en cuestiones demográficas: si hace dos siglos eran las advertencias de Malthus acerca de los posibles problemas de una expansión demográfica, en la actualidad suscita preocupación el envejecimiento de muchas de las economías avanzadas pero asimismo en China, con controversias acerca de sus efectos y de las eventuales dinámicas que se derivan,

incluidos el papel de los flujos migratorios y la sostenibilidad de las prestaciones del “estado del bienestar”.

El paralelismo entre las preocupaciones de hace dos siglos, que condujeron al reconocimiento de la importancia y papel social de los economistas, y las actuales, va más allá de cuestiones “generales”. Un caso destacado es la reciente (y creciente) preocupación por los temas de seguridad en los suministros, especialmente de algunos considerados estratégicos, como energía, algunos minerales o metales, componentes como microchips, etc. Las tensiones de los últimos tiempos han realizado esas apelaciones a la “resiliencia” y han puesto los aspectos de seguridad a un nivel similar a los de eficiencia o costes, dando lugar a formulaciones como las de “*reshoring*”, “*nearshoring*” o “*friendshoring*” como estrategias para reducir riesgos (“*de-risking*”) en las fuentes de aprovisionamiento. Cabe recordar que cuando David Ricardo planteó su famoso argumento de las ventajas comparativas en favor del comercio internacional, postulando que Inglaterra debía especializarse en producir y exportar manufacturas y a cambio intensificar la importación de alimentos, la principal crítica que recibió de sus contemporáneos fue la fragilidad que suponía depender del extranjero en un suministro tan crítico como el de productos alimentarios. Los debates de hace dos siglos vuelven a estar de actualidad con los problemas tras la reducción de suministros energéticos desde Rusia a Europa, o los episodios de restricciones de minerales críticos chinos hacia Occidente.

En estas situaciones, históricas y presentes, las dificultades dan lugar a tensiones entre objetivos, a “*trade-off*” en la tradicional expresión inglesa, lo que da lugar a las formulaciones que singularizan a los economistas: evaluando cursos de actuación alternativos, sus costes

y beneficios, avanzando formas de adaptarse de forma creativa y constructiva a las nuevas y complejas realidades.

El ascenso de la profesión

Pero asimismo de los economistas clásicos se desprenden algunas lecciones importantes para la actualidad. Por ejemplo, la insistencia de Adam Smith en que la prosperidad, la "riqueza de las naciones" depende básicamente de dos factores: la productividad ("habilidad, destreza...") y tasa de participación (movilización de recursos) de los países, pero con preeminencia del primero de ellos, ya que, señala Smith, son las sociedades de alta productividad las que generan los márgenes con que pueden atenderse las necesidades de segmentos sociales con problemas (infancia, vejez, incapacidad, enfermedad) en una pionera apelación al papel de la productividad para poder hacer sostenible lo que hoy llamamos "estado del bienestar". La introducción del reciente Informe Draghi sobre los problemas que puede a Europa el rezago en productividad enlaza con esa formulación de Smith.

Otra lección interesante es la inseparabilidad entre los temas de eficiencia y los distributivos. Los primeros párrafos de la principal obra de Ricardo, Principios de Economía Política y Tributación, destacan cómo pregunta fundamental para su disciplina el reparto de los resultados de los procesos productivo entre los sectores que contribuyen a ellos.

En la tercera edición de los "Principios", publicada en 1821, Ricardo introduce un nuevo capítulo, el 31, "Sobre la Maquinaria", en que de forma llamativa introduce algunas cautelosas consideraciones acerca de los efectos de la introducción masiva de maquinaria sobre los sa-

larios y el bienestar de los trabajadores. Matiza algunas formulaciones previas que daba prácticamente por supuesto que tendría efectos positivos para precisar las condiciones en que se trataría de un cambio tecnológico "pro-worker". Cabe señalar que este capítulo de Ricardo ha sido retomado con fuerza por los recientes Premios Nobel 2024 Daron Acemoglu y Simon Johnson (2023).

No es muy conocido que, pese a la fervorosa defensa de la liberalización comercial por parte de Ricardo, concretada en las propuestas para derogar las proteccionistas "Corn Laws" aprobadas en Gran Bretaña en 1815, sus propuestas no tuvieron éxito inmediato. De hecho, en los últimos años de su vida, Ricardo trató desde el escaño que obtuvo en el Parlamento influir a tal efecto, pero quedó en clara minoría. La derogación de estas normas fue asimismo impulsada por un periódico (oficialmente se presenta así) publicado desde 1843 bajo el nombre de "The Economist", fundado por el escocés James Wilson con el fin explícito de conseguir tal derogación y promover un sistema liberal. Solo en 1846 se consigue tal objetivo y Gran Bretaña asume más explícitamente el liberalismo económico en el comercio exterior.

Un paso posterior en esa línea merece atención: se trata del "Acuerdo Cobden-Chevalier", firmado en 1860 entre Gran Bretaña y Francia, y conocido por los nombres de sus decididos impulsores, el empresario de Manchester Richard Cobden y el economista, ingeniero y profesor de Economía Política en el Colegio de Francia, Michel Chevalier. Estas dos personalidades convencieron a sus respectivos gobiernos de la conveniencia de avanzar en acuerdos que facilitasen el comercio, dando lugar a un tratado que sirvió de referencia a otros, y que en ocasiones se presenta como un remoto antecedente de la creación de un mercado común europeo, bá-

sicamente por el argumento de fondo con que se justificó hace ya 165 años: es mejor destinar los recursos de los países a hacer negocios que generen riqueza que a preparar guerras entre ellos que acaben siendo destructoras para todos. Claramente esa fue la idea fundacional de la integración europea tras la segunda guerra mundial y cada vez que se escuchan voces en contra de ella y de retorno a posiciones más unilaterales es un mensaje a recordar.

Consolidación de la profesión: corporaciones profesionales, titulaciones específicas

A finales del siglo XIX la profesión de economista da un paso en su consolidación con asociaciones que son la base de “colegios profesionales”. Con precedentes en Estados Unidos (*American Economic Association*, desde 1885) e incluso algo antes en Alemania (aunque con la denominación de “*Verein für Socialpolitik*”, dando cobertura las “Políticas Sociales” a los trabajos de los economistas), en 1890 se crea la *British Economic Association*, que, conectando las dimensiones profesionales y académicas, lanza una revista, *Economic Journal*, en 1891, con F. Y. Edgeworth como primer editor. Un aspecto destacado de esas iniciativas es la voluntad de acoger planteamientos plurales, “todos los tonos de la profesión económica...sin ser el órgano de una escuela de economistas sino de todas”, según podemos leer en la presentación de su primer volumen. “Sin test de ortodoxia” y acogiendo todas las metodologías, explicitaba el editor. Un mensaje interesante también hoy...

Además de la corporación profesional y de la revista académica, el otro paso relevante con el cambio del siglo XIX al XX fue la creación de la titulación específica de *Economics*. Inicialmente los estudios de temáticas económicas

se incardinaron en las instituciones educativas bajo la cobertura de ámbitos más tradicionales. En las universidades de ámbito anglosajón fue principalmente bajo el paraguas de las materias de Filosofía Moral – como la cátedra de Adam Smith en Glasgow – mientras que en las del entorno latino fue en las Facultades de Derecho. En ocasiones los estudios se insertaron en otro tipo de instituciones paralelas a las universitarias. Pero la creciente nitidez en el perfil de la profesión económica condujo finalmente al lanzamiento de una titulación específica. Como todavía recuerda la web del Departamento de Economía de la Universidad de Cambridge, fue en ese centro donde en 1903 se puso en marcha el primer grado de “*Economics*”, impulsado, cómo no, por Alfred Marshall. La publicación por este autor ya en 1890 de los “Principios de Economía” (con el apoyo de su esposa y coautora Mary Paley Marshall) anunciaba que el precio por ganar en autonomía académica sería desprenderse del término complementario de “*Political*” que había tenido en el primer siglo de su ascenso. La mejora en los métodos analíticos, incluidos los famosos gráficos de oferta y demanda para analizar los comportamientos de los mercados, consagrados en los Principios de Marshall, fueron en paralelo a una relajación de sus conexiones interdisciplinarias con otras dimensiones de las ciencias humanas y sociales. Periódicamente surge el debate acerca de si ese fue un precio demasiado alto por la consolidación académica de nuestra disciplina – el Nobel Angus Deaton (2024) lo ha explicitado recientemente – aunque asimismo hay que ser ponderados en reconocer los avances en rigor de los razonamientos económicos y cómo los eventuales excesos al respecto se estarían modulando con formulaciones que van desde el “enfoque económico del comportamiento humano” con que, por ejemplo el Nobel 1976 Gary Becker – su libro de

1978 es un buen exponente - propone poner los avances en *Economics* al servicio del conjunto de las ciencias sociales, como las asociadas a los galardonados con el Nobel 2024, Acemoglu, Johnson y Robinson, que retoman el camino abierto por su antecesor en el galardón Douglass North para encajar las herramientas de la Economía con dimensiones como las instituciones sociales y políticas, además de las más estrictamente económicas y empresariales.

Una reflexión de alcance: ¿Qué es un economista? Keynes sobre Marshall 1924

En 1924 Keynes publicó un largo artículo en *Economic Journal* como necrológica de su maestro Alfred Marshall. Uno de los párrafos más emblemáticos de ese texto es la forma en que caracteriza la singularidad de lo que es un economista, partiendo de que debe reunir una "rara combinación de talentos", que combinen rasgos de "matemático, historiador, estadista y filósofo" ha de entender símbolos y expresarse con palabras" contemplar las particularidades en términos del conjunto, y afrontar dimensiones abstractas y concretas en el mismo estilo de pensamiento". Añade que debe "estudiar el presente a la luz del pasado a los efectos de construir el futuro" y, yendo a aspectos de incluso mayor alcance, apunta a que "ninguna dimensión de la naturaleza humana puede quedar fuera de su análisis y escrutinio". Y concluye, de forma ambiciosa, que "ha de ser simultáneamente distante e incorruptible, pero tocar con los pies en la tierra". Una "agenda" realmente amplia...que ha tomado como punto de partida el FMI para la edición 2024 de su revista Finanzas y Desarrollo en que realiza un análisis reciente sobre los retos de la profesión...

Una posible traslación en lenguaje más moder-

no de esa caracterización ya centenaria destacaría, en mi opinión, como "señas de identidad" de los planteamientos de los economistas diversos ingredientes. Por un lado, mi interpretación de las dualidades y complementariedades que señala Keynes se resumiría en "crudo realismo, lúcido pragmatismo": un análisis y valoración en términos crudamente realistas, sin "concesiones" a apriorismos o voluntarismos que encubran/maticen/modulen los hechos, pero, tras ello (y solo tras ello) un pragmatismo lúcido con los elementos de flexibilidad para detectar cursos alternativos de actuación, sus implicaciones y efectos. En esos planteamientos emerge asimismo otro rasgo esencial de los planteamientos económicos: la búsqueda de "juegos de suma positiva" en que todos los participantes puedan salir ganando (retomando el argumento esencial de Ricardo en favor del comercio como win-win); ciertamente habrá situaciones en que sean irreductibles los "juegos de suma cero" (ganadores versus perdedores) pero los planteamientos de los economistas agotan el recorrido de las vías de "suma positiva" antes de llegar a ese "núcleo" (en terminología de teoría de juegos) irreductible, entre otras razones porque la experiencia tiende a (de)mostrar que los juegos de "suma cero" a menudo devienen en confrontaciones "de suma negativa", empobrecedoras para todos los participantes.

Otra dimensión del "crudo realismo" de los economistas es constatar que todo lo que requiere utilizar recursos tiene costes asociados, y que por ello hay que ser más que cautelosos (incluso desconfiados) con las apelaciones a que tal o cual prestación debería ser "gratis": "no hay nada gratis" si requiere recursos, y argumentar la gratuidad (subvención) quiere decir simple y llanamente "que lo paguen otros"...En ocasiones se dice que esta cruda constatación de que

“no hay nada gratis” es una especie de “ley básica” de la Economía cuya paralela “ley básica de la Política” sería “ignorar la ley básica de la Economía”... Lamentablemente, podrían apuntarse crecientes evidencias de que las expresiones anteriores son algo más que “frívolas frases ingeniosas”

La consagración de la profesión: el Olimpo de los Nobel

En la larga carrera de la Economía como “ciencia” o como “disciplina” (expresión del premio Nobel Sir John Hicks) un hito emblemático fue la concesión desde 1968 de los denominados Premios Nobel de Economía. Técnicamente son los Premios otorgados por el Banco Central de Suecia, con motivo de su 300 aniversario, que se situaron bajo el paraguas de los otorgados por la Fundación Nobel. Paul Samuelson, que recibió el galardón en 1969, retomó en su intervención al recibirlo una vieja frase utilizada en la correspondencia entre Keynes y Harrod que se refería a la Economía como “la más vieja de las artes, la más joven de las ciencias”, aludiendo a que administrar recursos se remontaba a origen del los tiempos pero que solo gradualmente se fue haciendo hueco entre las disciplinas reconocidas como científicas. En un anterior texto (Tugores, 2017) se sintetizan algunas de las ideas más destacadas expuestas por los galardonados en sus reflexiones sobre el sentido y utilidad del análisis económico para tratar de aportar respuestas a un elenco cada vez más amplio de cuestiones. Como ya se mencionó, para Gary Becker uno de los indicadores del ascenso de la profesión de los economistas ha sido el a veces denominado “imperialismo” de la Economía, la creciente aplicación de algunos de sus métodos – lógica de la racionalidad, comportamiento optimizador, búsqueda de

equilibrios, etc. – a otras disciplinas en ciencias sociales y humanas. En algún sentido la Economía estaría liderando ahora una cierta “reunificación” de las ciencias sociales, con planteamientos más interdisciplinares.

Economistas ante situaciones de crisis: fiasco tras primera guerra mundial, lucidez tras Segunda

El papel y la responsabilidad de los economistas se ha puesto a prueba especialmente en momentos delicados. Ya se ha hecho referencia a cómo algunos de los problemas actuales – impactos de cambios tecnológicos, tensiones sociales derivadas de problemas distributivos, pugnas geoestratégicas, debates sobre cómo organizar las relaciones comerciales, estrategias para asegurar seguridades en los suministros esenciales, demografía, etc. – tienen precedentes en los tiempos de la irrupción en sociedad de los economistas, a principios del siglo XIX. También, antes de los problemas actuales, el siglo XX fue prolijo en momentos de dificultades: la combinación de guerra + pandemia + inflación se produjo ya en la Europa de hace un siglo.

Una de las formas de (re)valorizar el papel de los economistas es contraponer el fracaso en la salida de la primera guerra mundial, con un Tratado de Versalles en que se impusieron las consideraciones políticas, de “juego de suma cero”, de vencedores y vencidos...y que condujo, tal como anunció ya en 1919 un (relativamente) joven Keynes que dimitió como miembro de la delegación británica ante el escaso realismo y nulo pragmatismo de los enfoques, y compararlo en cambio con los acuerdos más constructivos – aparentemente modestos pero realistas y pragmáticos – con que tras la segunda guerra mundial se articuló el orden económico

de postguerra. De nuevo Keynes tuvo un papel destacado en esas negociaciones aunque terminó desilusionado por no poder incorporar al resultado final más dosis de pragmatismo, entre ellas algunas reivindicadas posteriormente como unas obligaciones más simétricas de ajuste entre países superavitarios y países deficitarios, o la posibilidad de algunas limitaciones modestas pero efectivas a la gigantesca movilidad internacional de capitales (la denominada “tasa Tobin” se basa en las propuestas de Keynes en Bretton Woods). No es de extrañar que, incluso antes de la pandemia, algunas voces apelaban a la necesidad de un “nuevo Bretton Woods” como forma de recuperar algo que enlaza con la caracterización de los economistas de 1924: articular “equilibrios razonables” en múltiples ámbitos: lo que hacen los mercados y lo que corresponde a los poderes públicos; lo que puede hacerse a nivel nacional/local y lo que funciona a escala supranacional; la importancia de la eficiencia/competitividad pero asimismo de la equidad/cohesión social. Una serie de equilibrios que permiten crecer de forma sólida pero que cuando se rompen, en un sentido u otro, conducen a situación subóptimas.

Esta comparación deja una pregunta inquietante: si los problemas recientes (crisis financiera, guerra comercial, pandemia, tensiones geoestratégicas, etc.) conforman un escenario de dificultades comparable a los descritos, ¿cómo serán las respuestas que permitan afrontar y eventualmente dar salida a los conflictos presentes? ¿Se repetirán las insensateces que representó el fallido Tratado de Versalles o se articularán soluciones pragmáticas y flexibles como las implementadas en el escenario Bretton Woods? En otras palabras, ¿dominará la lógica de confrontación, de “juego de suma cero” – que acaba a menudo en “juegos de suma negativa” – que siguió a la primera guerra mun-

dial o se conseguirán mecanismos de “juego de suma positiva” como los implementados tras la segunda guerra mundial? El papel de los economistas en aportar vías en esta segunda línea sería un legado de lo que intentó Keynes.

Otra comparación histórica interesante es la formulada por C. Lagarde (2024) referidas a las décadas de “los 20s”: los años 1920 y los actuales 2020s. Ambas décadas nacieron marcadas por guerras, pandemias (la “Spanish flu” entonces, Covid ahora) y episodios de alta inflación. Ambas décadas experimentaron avances tecnológicos importantes, con cambio en la vida cotidiana (y lo que nos queda por ver en robótica e inteligencia artificial hasta final de esta década!) pero asimismo también comparten las “grietas” que suponen desigualdades y crecientes polarizaciones sociopolíticas, como caldo de cultivo para planteamientos que profundizan en ellos. De lo que se trata es de evitar repetir los errores de la Historia que condujeron a que la década de los 1920 acabase con un “1929”: el camino hacia 2029 no puede ser ese... No deberíamos esperar a un “1939” y lo que vino después para evidenciar que hemos aprendido las lecciones de la Historia – entre ellas que unos escenarios de polarización y confrontación conducen a “juegos de suma negativa” incluso en épocas de buena performance tecnológica – y damos a los economistas el protagonismo sensato, constructivo y aparentemente modesto que tuvieron en Bretton Woods.

Retos de la profesión: teoría y práctica

Una de las críticas frecuentes a la profesión es la eventual desconexión entre teoría y práctica, a menudo concretada en el alejamiento entre la Economía “académica” y las realidades complejas que los profesionales de la economía y de la empresa tienen que gestionar. Pero si repasa-

mos el background de algunos de los contenidos que se estudian en nuestras Facultades encontramos algunas aportaciones basadas en las mejores experiencias en el “mundo real”. Veamos algunos de los autores cuyos libros de texto figuran en posiciones destacadas en los manuales docentes de nuestro entorno.

Ben Bernanke fue presidente de la Reserva Federal entre 2006 y 2014. Su Manual de Macroeconomía (en coautoría con Andrew Abel y en las ediciones más recientes con Dean Croushore) es uno de los más utilizados. Bernanke había estudiado en profundidad las razones por las cuáles la crisis que estalló en 1929 arrastró a la quiebra a buena parte del sistema financiero de Estados Unidos, con quiebras bancarias masivas que empeoraron la situación y la transformaron en una Gran Depresión. En su investigación académica había responsabilizado a la pasividad de las autoridades monetarias de la época de la “propagación” de la recesión y por ello al tener que afrontar la situación de crisis en 2008 tuvo claro que no repetiría el error de 1929. Es difícil saber cuál habría sido el tono de la respuesta de la Política Monetaria de la Reserva Federal si el presidente hubiese sido otro, pero en todo caso las famosas acusaciones de Friedman-Schwartz acerca de la ineptitud de la política monetaria de Estados Unidos en los críticos momentos 1929-1932 no son aplicables a la respuesta de la Fed, y otros bancos centrales, desde 2008.

A principios de septiembre de 2008 asumía el cargo de economista-jefe del FMI el profesor Olivier Blanchard, autor ya entonces del Manual de Macroeconomía probablemente más utilizado en las Universidades de todo el mundo (en nuestro entorno, más que el de Bernanke). Pocos días después de asumir el cargo se producía la quiebra de Lehman Brothers y, como

suele decirse, el resto es ya historia. El papel de Blanchard fue asimismo decisivo en la respuesta que se dio a la crisis financiera, con una capacidad de reacción notables. Cabe señalar cómo a principios de 2009 el propio Blanchard reconoció que en sus análisis previos había subestimado el potencial papel disruptivo de la intermediación financiera (pese a las lecciones de la Historia, dirían algunos) pero que con celeridad revisó sus posiciones para pasar a detectar lo que denominó “rincones oscuros” en los sistemas financieros y en todo caso recomendar medidas expansivas que fueron asumidas en las primeras reuniones del G20 a finales de 2008 y en 2009. Asimismo, cuando tras los estímulos iniciales, aparecieron los llamamientos a “volver a la ortodoxia” de la consolidación fiscal (2010-2011) con el argumento de que los efectos sobre la actividad económica serían moderados, Blanchard con otros analistas del FMI aportó unas influyentes revisiones de los “multiplicadores fiscales” que apuntaban a los riesgos de una prematura retirada de estímulos fiscales. La afirmación de que la consolidación fiscal es “una maratón, no un sprint” es una lúcida síntesis de las experiencias de un académico de primer nivel en contacto con la “realpolitik”, con las realidades acerca de la forma en que de verdad funciona el mundo...

Por otra parte, los textos de Microeconomía más utilizados desde hace décadas en el ámbito universitario son los de Hal Varian. Si parece que las formulaciones y formalizaciones de la Micro son especialmente áridas y poco realistas, cabe recordar que Varian ha sido asimismo desde 2002 el asesor económico de referencia de la empresa que (casi) todos nosotros utilizamos cotidianamente: Google.

Retos de la profesión: errores, aciertos, humildad

Posiblemente una de las críticas más ácidas a los economistas se refiere a la frecuencia de errores en nuestras previsiones. Somos, a algunos ojos, una profesión que “se pasa la mitad del tiempo haciendo predicciones y la otra mitad explicando por qué no se han cumplido”. Es cierto que la “culpa” es muy matizable: los economistas sabemos que las fuerzas que determinan el devenir económico son enormemente complejas y con elementos importantes no siempre previsible, pero a menudo la “presión mediática” para realizar predicciones a corto plazo son realmente agobiantes especialmente en entornos con alta exposición mediática. Es cierto que los documentos más profesionales incorporan matizaciones (intervalos de confianza de las proyecciones, análisis de escenarios alternativos...) pero esos “tecnicismos” no llegan al gran público, al tiempo que, mediáticamente, las formulaciones más extremas (apocalípticas en ocasiones, más que benignas en otros, según el color y los intereses políticos) tienen una “prima” de presencia y difusión.

Pero también la Economía ha aprendido de sus errores. Un planteamiento clásico sobre las crisis financieras sigue siendo, casi un siglo después, el análisis que hizo Irving Fisher, profesor en Yale, en 1933, apuntando al papel central de las dinámicas de sobreendeudamiento y de excesos crediticios en que, lamentablemente, volvimos a caer en el camino que nos condujo a la crisis de 2008. El análisis de Fisher es en gran medida la consecuencia del error de estimación en que incurrió poco antes del crack de 1929 en que, consultado por medios de comunicación, manifestó su confianza en la solidez del auge bursátil previo a las caídas de octubre de ese año, añadiendo que su convicción era

tal que había invertido en Wall Street parte de su patrimonio personal. Tenía pues Fisher muchos incentivos para aplicar su gran talento a evaluar las causas de las crisis financieras y su texto en *Econometrica* de 1933 sigue siendo una referencia...que ignoramos en los años previos a la crisis financiera de 2008 cuando repetimos el mismo camino que antes de 1929 despreciando las advertencias – entre ellas la realizada en 2005 por nada menos que el economista-jefe del FMI Raghuram Rajan – de que recorriamos de nuevo vías peligrosas: la arrogancia de tratar de argumentar que “esta vez es diferente” quedó crudamente al desnudo en poco tiempo, ¡esperemos haber aprendido la lección!

Otra rectificación notable, con lecturas actuales, tuvo como protagonista a Keynes. En 1930, al inicio de los problemas de la Gran Depresión, que en Gran Bretaña fue especialmente severa no sólo por los factores de alcance internacional sino por los problemas acumulados desde 1925 por una sobrevaloración de la libra esterlina, Keynes sugirió la utilidad de imponer unos aranceles de cierta cuantía (se refirió al 15%) con carácter general para “retener” en su país la debilitada demanda interna y que ésta no se canalizase hacia el extranjero. Poco después, en 1933 de forma explícita, y cuando ya habían empezado una guerra comercial con elevaciones de aranceles iniciadas en Estados Unidos y seguidas por otros países, reconoció que se trataba de un error, de medidas proteccionistas que se autocancelaban y que dejaban en situación más delicada el conjunto de la economía internacional (los dos textos contrapuestos pueden encontrarse en Keynes, 1988). Esta rectificación llegó entonces tarde, cuando la Gran Depresión se había acentuado por respuestas proteccionistas y por manipulaciones de los tipos de cambio en forma de “guerra de

devaluaciones competitivas". En los momentos actuales en que los escenarios de tensiones comerciales – aranceles incluidos – van más bien al alza que a la baja, convendría recordar no tanto al error inicial de Keynes sino a su intelectual honesta y económicamente sensata rectificación.

Más recientemente, en la ya mencionada edición de la revista del FMI Finanzas y Desarrollo (2024) dedicada monográfica a la situación de la profesión, ha tenido amplio y merecido eco el texto del Nobel 2015 Angus Deaton en que explicita varios de los importantes ámbitos en que ha tenido que ir revisando sus posiciones, desde el papel de las relaciones de poder hasta la necesidad de un enfoque más interdisciplinar que vuelva a considerar las cuestiones de la ética y el bienestar (en cierto sentido un "retorno" a los orígenes de la Economía Política) y no solo la eficiencia. Reconoce cómo le ha sorprendido tener que constatar esas reformulaciones, y por ello apela a la necesaria "humildad" de los economistas, evitando las tentaciones de cierta arrogancia.

En esa línea uno de nuestros economistas más destacados, Alfredo Pastor (2013) la insistido en el papel de la economía como "ciencia humilde". Es un honesto y lúcido planteamiento, que se desmarca tanto de la caracterización como "ciencia lúgubre" "dismal" en la versión original) que ya en 1849 acuñó Thomas Carlyle para referirse a la frecuencia con que los economistas tenían que tratar cuestiones desagradables – por reales que sean – vinculadas a escaseces o dificultades, pero asimismo la humildad se distancia de la sensación "ciencia arrogante". Hay que reconocer que los economistas trabajamos con mecanismos complejos, difíciles de comprender y de comprender... pese a lo cual la sociedad (los medios) presionan a menudo

para respuestas rotundas, especialmente en épocas de polarizaciones propensas a manipuleísmos, lo que dificulta la necesaria humildad y ponderación en los planteamientos.

Frente a las "fustigaciones" por nuestros errores, modulados por rectificaciones, cabe destacar otros casos de aciertos importantes... revalorizados por ser en buena medida "contra pronóstico". Menciones uno histórico y otro más reciente. Hace más de sesenta años Robert Triffin (1961) publicó un libro "El oro y la crisis del dólar" en que anticipaba, en el momento de mayor triunfo del patrón-dólar y del inicio de la década de rápido crecimiento mundial de los 60 del siglo pasado, la fragilidad que suponía la contradicción entre un sistema monetario internacional basado en la convertibilidad de los dólares en oro y las consecuencias de una expansión económica internacional que haría aumentar la demanda de liquidez en dólares a un ritmo muy superior a la acumulación de oro, lo que iría mermando la confianza en la convertibilidad. Ese "dilema de Triffin" acabó estallando una década después, con la suspensión de la convertibilidad decretada por Estados Unidos en 1971, que cambió la naturaleza del sistema monetario internacional. Un caso reciente, de hecho, todavía no del todo superado, es la previsión realizada en junio de 2020, en una fase dura de confinamientos por la pandemia, y con la inflación en niveles prácticamente cero (o con algunos indicadores en negativo en varios países) por Goodhart y Pradhan (2020) de que un año después la inflación en Estados Unidos habría repuntado al 5%. Prácticamente nadie le dio crédito en el momento inicial pero los hechos son tozudos y en junio de 2021 la inflación en Estados Unidos estaba en el entorno del 5%...y subiendo, como en todo el mundo, dando lugar a complejo episodio inflacionista del que solo recientemente estamos saliendo...con

cautelos. Merecen por ello atención los argumentos de Goodhart y Pradhan acerca de cómo las pulsiones “desglobalizadores” estaban erosionando el “shock de oferta positivo” que supuso durante las décadas anteriores la irrupción masiva de bienes y servicios procedentes de decenas de países y millones de productores a escala global y que habrían contribuido a contener los precios durante tiempo: el futuro de una inflación en un entorno de retrocesos en la globalización merece atención, más allá de fiarlo todo a las políticas monetarias de los bancos centrales. Y el argumento adicional de Goodhart y Pradhan respecto a cómo las fases de envejecimiento (más demanda, menos oferta) tienen sesgos inflacionistas asimismo es digna de seguimiento.

Otro concepto acuñado hace más de un siglo y que vuelve a estar de actualidad es el de “tipo de interés natural”, formulado por el sueco Knut Wicksell ya en 1898 como referente de equilibrio entre ahorro e inversión en condiciones ideales de ocupación e inflación. Sería el tipo de interés “neutral”, ni estimulante ni contractivo, y la forma de medir si las políticas monetarias tienen un carácter u otro sería comparar los tipos “de mercado” con esa referencia de “tipo natural”. En la década pasada se discutía si los bajos tipos de interés implementados desde 2008-2009 eran realmente (muy) expansivos y algunos argumentos señalaban que cómo había razones por las cuales los tipos de interés “naturales” estaban descendiendo (incluso antes de la crisis financiera, entre ellas la evolución de la productividad, tendencias a abundancia de ahorro a escala mundial, evolución demográfica) era prematura equiparar los descensos de tipos de interés adoptados por las autoridades monetarias con políticas claramente expansivas. Una de las razones por las cuales en 2020 la Reserva Federal y el BCE revi-

saron sus marcos operativos fue precisamente para tener más margen para bajar los tipos de interés reales en situaciones delicadas. Curiosamente eso se producía cuando reaparecía la inflación y se planteaba la cuestión contraria: si los aumentos de tipos de interés para frenar la inflación eran tan contractivos como se decía: no sería el caso si, como a veces se argumentaba, se estuviese asistiendo a un repunte de los “tipos de interés naturales”. Más allá de tecnicismos, en los últimos tiempos importantes instituciones y analistas iestán volviendo a los planteamientos de Wicksell, relativamente olvidados desde hacía tiempo!

Pasado, presente y futuro: algunos hilos conductores

El ascenso de la globalización y el papel creciente de los mercados han contribuido en las últimas décadas a una creciente visibilización de los temas económicos y de sus profesionales, con un ascenso en su presencia público y en el reconocimiento de su presencia social y sus responsabilidades. Es cierto que hoy en día lo que está más bien el papel al alza es el papel de la geopolítica/geoestrategia que se superpone y a veces parece relegar a los aspectos más estrictamente económicos. Pero no se trata de una peligrosa novedad sino de (volver a) reconocer que desde el principio nuestra disciplina fue una Political Economy en que las consideraciones económicas y las de funcionamiento del entorno sociopolítico eran inseparables.

A modo de consideraciones finales, más que conclusiones, podemos sistematizar algunas de las formulaciones más generales asociadas a la profesión que han evidenciado perdurabilidad a lo largo de los siglos, así como utilidad para sugerir cursos de actuaciones para afrontar problemas, económicos y extraeconómi-

cos.

Por un lado, los economistas tendemos a buscar “juegos de suma positiva”, reformulando los problemas para tratar de encontrar al máximo situaciones “win-win”...sin precipitaciones tan habituales en otros ámbitos a buscar el confort, al menos ideológico, en situaciones de “suma cero” (ganadores versus perdedores)... que sabemos por experiencia que a menudo acaban en situaciones de “suma negativa”, con perjuicios para todos. Obviamente los economistas constatan que hay momentos en que la contraposición de intereses es irreductible (no hay posibilidad de mejoras en sentido de Pareto, en la jerga), pero debemos agotar las vías previas antes de llegar a esas situaciones. En un mundo de confrontaciones – polarizaciones en el interior de muchas sociedades y tensiones geopolíticas a escala global – es crucial potenciar las vías de cooperación y “limitar” el alcance de los desacuerdos a lo irreductible sin que la confrontación se convierta casi de oficio en el primer paso ante cualquier situación delicada. Rodrik y Walt (2024) han formalizado esas ideas

En la misma línea, asumir con la crudeza necesaria las realidades es un punto de partida insustituible, siendo contraproducentes las edulcoraciones o los “relatos” interesados que tratan de sustituir el punto de partida del fondo real de los problemas. Como ya se indicó, una lectura actual de Keynes (1924) abogaría asimismo por un pragmatismo lúcido, que reconozca las motivaciones de toda índole, psicológicas, sociales, políticas, etc., pero siempre de forma inseparablemente complementaria (no a priori contrapuesta) al frío realismo. Es fundamental constatar que muchas propuestas tienen costes en recursos y que estos son escasos y deben priorizarse de forma explícita

y transparente, teniendo en cuenta los efectos de las decisiones sobre los incentivos, a corto y largo plazo.

Como es de sobras conocido otra seña de identidad de los problemas económicos es afrontar los “trade off”, esa expresión inglesa de difícil traducción (a veces “interconcesiones”, “tensiones entre objetivos”, etc.). Las primeras semanas de estancia en la Facultad ya aprendemos los principios de “equilibrio del consumidor” con la tensión entre deseos ilimitados y recursos limitados y la necesidad de elegir. En los cursos que retienen más elementos de “Political Economy” se introduce asimismo el “big trade off” (el Nobel Phelps, entre otros muchos) entre Eficiencia y Equidad. Aunque se discute su vigencia actual, en la Macro tradicional el “trade off” entre inflación y desempleo reflejado en la curva de Phillips ha llenado muchas páginas de debate. A estas cuestiones clásicas se le añaden hoy otras muchas...y cruciales. La necesidad de recuperar la sostenibilidad de las cuentas públicas – tras las expansiones de déficits y endeudamientos públicos derivadas de crisis, pandemias, inflación – se enfrenta al trade off entre volver a disponer de márgenes de maniobra para futuros shocks y las causas de fondo que tienden a mantener al alza los requerimientos de recursos, entre ellos las derivadas del envejecimiento de la población (con sus impactos sobre pensiones y gasto en salud), elevaciones de costes de los intereses de la deuda, más necesidades de defensa antes fricciones y amenazas graves, además de los costes de los compromisos medioambientales que nuestras sociedades van asumiendo. En una línea similar, los problemas energéticos y medioambientales han puesto de relieve que, al menos en ocasiones importantes, aparecen conflictos entre actividad industrial y medidas de protección ambiental. No es casualidad que el Informe Draghi se refiera a los problemas

para la Vieja Europa de haber lanzado una “política medioambiental sin política industrial” y se planteen – con las urgencias típicas de la UE – la necesidad de articular inteligentes medidas de complementariedad. Muchos de estos “trade off” tienen además una dimensión intertemporal, intergeneracional, que los hace especialmente delicados, poniendo a prueba la solvencia y la “finura” con que utilizar la “caja de herramientas” que nos hemos ido dando los economistas. Pero, pese a las difíciles elecciones, pese a los tensos trade-off, siempre cabe retomar la expresión que utilizaba el premio Nobel 1925 (pero de Literatura, no de Economía) G. Bernard Shaw que, en su compleja vida tuvo unas etapas de acercamiento a la Economía, simpatizando con planteamientos de la Sociedad Fabiana y participando incluso en la ya mencionada constitución de la British Economic Association en 1890: “La Economía es el arte de sacarle a la vida el mayor partido posible”

Una última consideración que delate la generación a la que pertenezco. Podría compararse el papel de los economistas – crudo realismo, lúcido pragmatismo – con la utilidad de los “puentes sobre aguas turbulentas” (con permiso de Simon & Garfunkel): constricciones sólidas y prácticas, que solucionan problemas en escenarios delicados. Recordemos que un puente de esas características es especialmente importante cuánto más turbulentas – como en la actualidad – vienen las aguas!

Referencias bibliográficas

- Abel, A; Bernanke, B. y Croushore, D. (2013), *Macroeconomics*, Pearson, 8ª ed., 2013
- Acemoglu, D. y Johnson, S. (2023), *Power and Progress – our 1000-years Struggle over Technology and Prosperity*, MIT Press, 2023
- Blaug, M. (2001), *Teoría Económica en Retrospección*, FCE, 2ª ed., 2001.
- Becker, G. (1978), *The Economic Approach to Human Behavior*, University of Chicago Press, 1978.
- Deaton, A. (2024), “Rethinking My Economics”, en *Finance & Development*, FMI, marzo 2024, <https://www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/2024/03/Symposium-Rethinking-Economics-Angus-Deaton>
- FMI (2024), *Economics: how should it change*, *Finance & Development* <https://www.elibrary.imf.org/view/journals/022/0061/001/article-A006-en.xml> marzo 2024
- Goodhart, Ch. y Pradhan, M. (2020), *The Great Demographic Reversal – Aging Societies, Waning Inequality, and an Inflation revival*, Springer, 2020.
- Keynes (1924), “Alfred Marshall 1842–1924”, *Economic Journal*, vol. 34, issue 135, p. 311–372, septiembre 1924
- Keynes (1988), *Ensayos de Persuasión*, Ed. Crítica.
- Lagarde, C. (2024), “Setbacks and Strides Forward: Structural Shifts and Monetary Policy in the Twenties”, *Conferencia Camdessus*, FMI, septiembre 2024, <https://www.imf.org/en/News/Seminars/Conferences/2024/09/20/2024-michel-camdessus-central-banking-lecture>
- Pastor, A. (2013) *La ciencia humilde – Economía para ciudadanos*, Ed. Crítica, 3ª ed., 2013.
- Rodrik, D. y Walt, S. (2024), “How to construct a new global order”, *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 40, 2024, <https://drodrik.scholar.harvard.edu/publications/how-construct-new-global-order>
- Schumpeter, J.A. (1955), *Historia del Análisis Económico*, 1ª edición en inglés 1955, edición en castellano, Ed. Ariel, 2008
- Smith, A. (1776), *Investigación sobre la Naturaleza y las Causas de la Riqueza de las Naciones*, 1ª edición en inglés 1776, edición en castellano Alianza editorial, 2011.
- Triffin, R. *Gold and the Dollar Crisis: The future of convertibility* (1961), Yale University Press, 1961.
- Tugores, J. (2017), *¿Se puede prever el rumbo de la Economía?*, colección *Retos de la Economía*, 41, RBA, 2017
- Wicksell (1898), *Interest and Prices – An Study of the Causes Regulating the Value of Money*, 1ª edición en alemán en 1898, traducción al inglés en 1936 (MacMillan and Co.)