

Dossier «Vectors de sostenibilitat: visions des de l'economia»

Coordinador: Albert Puig Gómez

REFLEXIONS A PARTIR D'UNA REVISIÓ DE LES APORTACIONS DE L'ECONOMIA

És possible un desenvolupament econòmic i social sostenible? Una nota crítica sobre el «valor» dels ODS

Joan Torrent-Sellens

Catedràtic d'Economia en els Estudis d'Economia i Empresa de la UOC

RESUM Aquest article analitza la connexió que ha realitzat l'economia científica entre el desenvolupament econòmic i la sostenibilitat social. Partint de la idea clàssica del valor en el capitalisme, l'article revisa les principals aportacions que l'economia clàssica, neoclàssica, heterodoxa i les síntesis modernes han efectuat sobre la possibilitat d'un desenvolupament econòmic socialment sostenible. A partir d'aquesta revisió, s'arriba a la necessitat de construir una nova economia del valor sostenible i se n'analitzen les principals dimensions, especialment el paper que haurien de tenir les empreses, els mercats i el Govern. En la recerca sobre l'encaix entre les noves formes sostenibles de generar valor i els objectius de desenvolupament sostenible (ODS), els resultats obtinguts són desfavorables. Els ODS han de modificar substancialment la seva aproximació i metodologia per poder avançar cap a un valor econòmic més sostenible socialment.

PARAULES CLAU valor; teoria del valor; economia clàssica; economia neoclàssica; economia del desenvolupament; objectius de desenvolupament sostenible

REFLECTIONS BASED ON A REVIEW OF THE CONTRIBUTIONS OF ECONOMICS

Is sustainable economic and social development possible? A critical note on the “value” of the SDGs

ABSTRACT *This article analyses the connection that scientific economics has made between economic development and social sustainability. Starting from the classical idea of value in capitalism, the article reviews the main contributions that classical, neoclassical, heterodox and modern economic syntheses have made on the possibility of a socially sustainable economic development. From this review, the need to build a new sustainable value economy is identified and its main dimensions are analysed, especially the role that firms, markets and government should play. In our research on the fit between new sustainable ways of generating value and the Sustainable Development Goals (SDGs), the results obtained are unfavourable. The SDGs must substantially modify their approach and methodology to move towards a more socially sustainable economic value.*

KEYWORDS *value; theory of value; classical economics; neoclassical economics; development economics; sustainable development goals (SDGs)*

Introducció

A mitjan dècada de 1940, un jove hindú resident a Dacca, l'actual capital de Bangladesh, va viure de primera mà els horrors de l'explosió violenta entre hindús i musulmans que va esdevenir durant el període de lluita, independència i posterior creació de l'Índia i el Pakistan. Mentre el jove, d'origen bengalí, estava al seu jardí de la zona hindú de la ciutat, un altre jove, un jornalier musulmà anomenat Kader Mia, va entrar a la propietat en cerca d'ajuda, i greument ferit per les pallisses i els apunyalaments que havia rebut per haver entrat en «zona prohibida» per a algú de la seva confessió. De camí a l'hospital, Kader va explicar al nostre jove que, malgrat les peticions de la seva família, va decidir fer el pas perquè no tenien res per menjar i havia d'arriscar-se per guanyar diners i alimentar la família. Poques hores després, Kader va morir com a resultat de les ferides, la qual cosa va marcar profundament la manera de pensar i d'aproximar-se a un dels grans temes de l'economia –jo diria més, una de les raons de ser de l'economia com a ciència–: la pobresa i el desenvolupament. El nostre jove protagonista hindú es deia Amartya Sen (1933). Molts anys més tard, aquest jove es va convertir en un dels economistes més lúcids, prestigiosos i influents en l'anàlisi de la pobresa i el desenvolupament econòmic. Va arribar a ser l'impulsor de la idea del «desenvolupament humà» i va ser guardonat amb el premi Nobel d'Economia el 1998.

Prop d'una dècada més tard del que havia succeït a Dacca, concretament el 6 de març de 1957, a Accra, una bonica ciutat de la Costa d'Or, al Golf de Guinea, un pensador i polític panafricanista, anomenat Kwame Nkrumah, va declarar Ghana lliure per sempre. El nou país es va convertir, d'aquesta manera, en la primera nació africana colonitzada que aconseguia la independència –en aquest cas, de l'imperi Britànic–, la qual cosa va obrir les portes a tot el procés de descolonització que van experimentar els països africans durant la dècada de 1960. L'equip econòmic del president Nkrumah tenia l'assessorament d'un altre lluitador i trencador de barreres racials. William Arthur Lewis (1915-1991) va néixer en una altra colònia pobra de l'imperi Britànic, a l'illa del Carib de Saint Lucia. Volia ser enginyer, però va obtenir la graduació amb honors en Economia per la Universitat de Londres a la fi de la dècada de 1930 –l'única disciplina a la qual va poder optar a beca a causa de la discriminació racial d'aquella època– i, una vegada, va ser rebutjat per *The Economist* pel color de la seva pell. Lluny d'acovardir-se, va perseverar en la seva carrera acadèmica i, el 1938, va ser la primera persona d'ascendència africana i de pell negra que va ser nomenada professora a la prestigiosa London School of Economics. Més tard, el 1979, i al costat d'un altre lluitador a contracorrent, el professor de Chicago Theodore W. Schultz (1902-1998), va rebre el premi Nobel d'Economia per les seves aportacions seminals sobre l'economia del desenvolupament. En l'actualitat, continua essent l'únic Nobel d'Economia de pell negra.

Més o menys al mateix temps que a Accra es declarava la independència de Ghana, vuitanta-dos homes havien arribat a Cuba des de Mèxic amb la intenció d'enderrocar el règim dictatorial i corrupte de Fulgencio Batista i d'instaurar una república socialista de tall marxista. En el grup dels vuitanta-dos, hi havia un jove advocat cubà, anomenat Fidel Castro, i un metge argentí, anomenat Ernesto *Che* Guevara. Tots dos consideraven que la pobresa a l'Amèrica Llatina era el resultat directe de l'explotació que els països rics, per al cas americà, essencialment els Estats Units, exercien sobre els països pobres. La idea de l'explotació intencionada d'un país cap a un altre no estava disponible en l'ideari econòmic. La visió neoclàssica seguia a ulls clucs els postulats de David Ricardo (1772-1823) i la seva teoria de l'avantatge comparatiu. És a dir, la idea que el comerç internacional només pot generar efectes positius si els països s'especialitzen en el que saben produir millor. Per la seva banda, l'anàlisi marxista havia configurat els seus termes sobre la base de l'explotació de classe. Únicament, la visió d'un economista heterodox anglès, anomenat John Hobson (1858-1940), havia establert uns primers fonaments de la relació «injusta» entre països. En la seva anàlisi de l'imperialisme, que va recuperar l'ímpetu a la fi del segle XIX i començament del XX, coincidint amb la consolidació de les revolucions industrials, Hobson creia que l'imperialisme havia estat la taula de salvació del capitalisme. L'única manera de posar fi a la tendència natural del capitalisme cap als excessos d'estalvi i l'explotació obrera és «conquerir» nous territoris, explotar-ne els recursos físics i humans –violentament, si cal– i consolidar el cercle virtuós del capital per mitjà dels monopolis comercials, agraris, industrials i financers. Seguint postulats d'aquesta aproximació, dos economistes, André Gunder Frank (1929-2005) i Raúl Prebisch (1901-1986), van aportar explicacions plausibles a aquesta idea, encara que amb solucions molt diferenciades. Frank va néixer a Berlín i la seva família va emigrar als Estats Units fugint del nazisme. Va estudiar i es va doctorar en Economia a la Universitat de Chicago, però, com a resultat dels seus incomptables viatges pels Estats Units i l'Amèrica Llatina, aviat va abandonar el pot de les essències de l'economia neoclàssica. Es va convertir potser en un dels principals crítics de la idea de les bondats *per se* del comerç internacional i va assessorar múltiples governs socialistes de l'Amèrica Llatina durant les dècades de 1960 i 1970. Amb el cop d'estat d'Augusto Pinochet a Xile, es va exiliar de nou i va tornar al país del qual, curiosament, també havia emigrat per qüestions polítiques quaranta anys abans. Raúl Prebisch va néixer a Tucumán, al nord de l'Argentina, en el si d'una família important en els cercles literaris i culturals de la zona. Va estudiar Comptabilitat Pública a la Universitat de Buenos Aires i hi va exercir de professor d'Economia Política. Va combinar l'activitat docent amb una llarga trajectòria política i de participació a institucions econòmiques nacionals i internacionals. Va ser gerent del Banc Central de la República Argentina i va ocupar càrrecs molt rellevants en organitzacions econòmiques de les Nacions Unides, especialment la CEPAL (Comissió Econòmica de les Nacions Unides per a l'Amèrica Llatina) i la UNCTAD (Conferència de les Nacions Unides sobre Comerç i Desenvolupament). Malgrat tenir un diagnòstic semblant sobre els motius de la pobresa i la falta de desenvolupament econòmic a l'Amèrica Llatina, les propostes de política econòmica «desenvolupistes» de Frank i Prebisch van ser molt diferents. Alguns diran que antitètiques.

Malgrat les seves diferències vitals i de pensament, aquests quatre economistes tenen una cosa en comú. Es tracta d'una visió àmplia del que significa la pobresa i quines en són les possibles causes i solucions. Per a ells, la pobresa és molt més que la falta de recursos i béns materials. Entre altres, és una qüestió de justícia, d'igualtat d'oportunitats, d'educació, de seguretat, de llibertat política, de transparència. En definitiva, i seguint la visió de Sen, del conjunt de «capacitats» que necessitem per tenir una bona vida. La visió econòmica sobre el desenvolupament com a instrument principal per a la superació de la pobresa no sempre ha estat la mateixa. De fet, com tota l'economia, ha anat fluctuant en forma de pèndol, fent batzegades entre les aproximacions més favorables al mercat o a les intervencions públiques. No obstant això, el que sí que podem afirmar amb tota rotunditat és que el desenvolupament i la seva sostenibilitat són un problema central de l'economia i, per tant, es tracta d'una qüestió de la qual l'economia científica s'ha preocupat des dels seus inicis. Situant la qüestió en els termes d'aquest article, per respondre la pregunta de si és possible el desenvolupament econòmic i social sostenible i, en concret, de si els objectius de desenvolupament sostenible (d'ara endavant, ODS) encaixen bé i poden ser d'utilitat per aconseguir-ne el propòsit, haurem de girar la mirada cap a l'economia. Com ens ensenya la trajectòria i la vida d'aquests quatre, i molts altres, grans economistes que s'han preocupat i es preocupen pel desenvolupament, no és possible aïllar la bona economia de l'equació del desenvolupament sostenible. És evident que, per aconseguir una meta tan ambiciosa, caldran aportacions i esforços de tots els camps del saber científic i tecnològic, de la mateixa manera que seran necessàries les participacions de tots els agents i les xarxes econòmiques i socials. Però, una visió crítica des de l'economia és indispensable per avançar cap a aquesta meta. Precisament, aquesta visió econòmica sobre el desenvolupament econòmic i la sostenibilitat social, amb una

breu nota crítica sobre els ODS en aquestes dimensions, és la que vull exercir breument en aquest article: «Al César el que és del César».

Val a dir que en aquest article no abordarem amb la profunditat que es mereix la qüestió de la sostenibilitat ambiental. En primer lloc, perquè l'extensió de l'article –i la meua capacitat de síntesi– donen pel que donen. I, en segon lloc, i molt lamentablement, perquè l'economia científica s'ha preocupat molt menys de les seves implicacions ambientals que de les seves implicacions socials. Això no significa que no hi hagi prou teories, autors, escoles i evidència empírica per tractar la qüestió com es mereix. Crec, sincerament, que això és un tema per a un altre article.

1. Valor, desenvolupament econòmic, i sostenibilitat social: què ens diu l'anàlisi econòmica?

El debat sobre la relació entre desenvolupament econòmic i sostenibilitat social és pràcticament tan vell com l'economia mateixa. Ja els economistes clàssics, com Adam Smith (1723-1790), David Ricardo (1772-1823) o Karl Marx (1818-1883), es van preguntar per les causes i les conseqüències, en termes de pobresa i justícia social, de la dinàmica econòmica. Tots tres van contribuir al desenvolupament de la *teoria del valor-treball*. Les tres dimensions essencials de la teoria del valor –entès com la producció d'un bé o servei addicional– són la producció –com es produeixen els béns i serveis–, la distribució –com es comparteixen els béns i serveis– i la reinversió –com es reparteixen els excedents generats entre salaris, beneficis i rendes–. La teoria del valor estableix els límits de producció, és a dir, les divisions entre les activitats productives, les que generen valor, i les improductives, les que extreuen valor. Per tant, la teoria del valor és d'una gran utilitat per a l'anàlisi econòmica perquè està pensada per distingir entre la creació de valor o riquesa i l'extracció de valor o rendes. És a dir, entre els mètodes de combinació de factors per produir nous o més béns i serveis –el que avui anomenaríem anàlisi de la productivitat i models de creixement econòmic– i les activitats de circulació o de producció que tenen com a objectiu generar rendes derivades del poder polític o de mercat –el que avui anomenaríem l'anàlisi del benestar i la desigualtat–. Tot i que per causes diferents, els tres economistes clàssics per excel·lència van considerar que el principal creador de riquesa de l'economia en la naixent època industrial era el treball dels seus empleats productius.

Per a Smith, la creació de valor procedia de l'especialització del treball, de la cerca de l'interès individual com a mètode per aconseguir l'interès col·lectiu i de la «mà invisible» del mercat. Aquests tres impulsors, actuant en conjunció, permetien el desenvolupament de les forces productives de l'economia per damunt dels interessos improductius representats per les activitats comercials i terciàries, i també pels interessos de l'aristocràcia, la noblesa i el Govern. Ricardo va expandir el pensament de Smith i es va preocupar d'una cosa poc present en l'anàlisi de l'economista escocès: la distribució del valor generat, especialment la seva repartició entre salaris, beneficis i rendes. En la seva anàlisi de la distribució, i anticipant premisses del pensament marxista, Ricardo va criticar amb duresa terratinents i aristòcrates –els veritables responsables de l'extracció de rendes– i va lloar els empresaris capitalistes industrials, que eren capaços d'orientar el seu consum de manera productiva, és a dir, invertint el seu capital i els seus beneficis per reproduir el sistema productiu i contractar empleats. D'aquesta manera, Ricardo va redefinir els límits de la producció, ja no en funció de determinats sectors o activitats, sinó en funció de la utilització del valor generat. Quan l'excedent generat era utilitzat per a despeses productives, com la inversió en béns d'equip o la contractació d'empleats, l'activitat era productiva. Si els excedents no s'utilitzaven en la reproducció del sistema, les activitats eren improductives. Contràriament al que se sol pensar, tant Smith com especialment Ricardo van ser economistes contraculturals. Les seves crítiques mordaces a l'*establishment* de l'època –aristòcrates, terratinents, noblesa, comerciants– i la seva participació en política –Ricardo va participar activament en la preparació de l'estat d'ànim per a la derogació de les Lleis del Gra el 1846, unes lleis que atorgaven condicions de mercat gairebé de monopoli a la producció local– els van costar més que un disgust. En el seu moment, l'economia clàssica també va ser una heretgia del pensament feudal o mercantilista imperant.

Més coneguda és la teoria del valor-treball marxista. A diferència de Ricardo, Marx no va ser tan benèvol amb el paper dels capitalistes industrials i la situació d'empobriment i malestar creixents que s'estenia entre les zones obreres de les ciutats europees a mesura que avançava la Revolució Industrial. La seva gran aportació al debat sobre el que avui anomenaríem «sostenibilitat social» del capitalisme va ser la consideració que el capitalisme és molt més que un sistema econòmic, que una economia de mercat. El capitalisme és un sistema de relacions socials de producció, una

societat de mercat. Una societat articulada al voltant de la producció i l'intercanvi al mercat de tot tipus de béns i serveis, inclosos tots els articles necessaris per a la vida i molt especialment la força de treball de les persones. En aquesta nova societat capitalista, els treballadors són explotats perquè han perdut els mitjans de subsistència, s'han convertit en un «exèrcit de reserva» i necessiten un sou per sobreviure. L'única cosa que tenen per vendre i garantir la seva subsistència és la seva força de treball. A més, tots els productes i serveis que necessiten només estan disponibles al mercat. No obstant això, en els mateixos imperatius capitalistes, Marx troba la llavor de la seva fi. En la seva cerca incessant de la maximització de beneficis per reproduir el seu capital en forma de beneficis, els capitalistes tenen molts incentius per augmentar la productivitat per mitjà de la inversió en mecanització –la tecnologia d'aquella època–. Això acaba per desplaçar la mà d'obra, la qual cosa redueix la font essencial del benefici generat per mitjà de l'explotació. D'aquesta manera, i contravenint Smith i Ricardo, els beneficis, en la mesura en què són obtinguts per mitjà d'un treball explotat i «alineat», ja no són sempre lícits. Els límits de la producció s'estableixen per mitjà de la capacitat per generar «plusvàlua» pel treball productiu, és a dir, la part de valor que correspon als treballadors per la seva feina i que és «extreta» pels capitalistes. Per tant, en el costat injust del valor, en la part del pastís econòmic que és extret injustament, se situen els representants del capital productiu o de l'esfera de la producció –que creen la plusvàlua– i del capital comercial o de l'esfera de la circulació –que realitzen la plusvàlua– i que exploten el treball. En aquest context, els límits dels imperatius capitalistes –acumulació, maximització i competitivitat–, com també l'organització i la sindicalització creixents del moviment obrer, haurien de forçar la creació un nou tipus de societat, en què el bé comú, la propietat i gestió pública dels mitjans de producció articularien unes noves relacions socials de producció. El fantasma que recorria Europa, el fantasma del comunisme, que permetria trencar les cadenes del capitalisme per mitjà de la unió dels proletaris del món, hauria de conduir a una societat –en llenguatge actual– més sostenible, més justa i igualitària. Això sí, amb un avís als navegants especialment important per al cas del desenvolupament a la resta del món: la revolució del bé comú no és possible en sistemes capitalistes poc desenvolupats. Malgrat tot, el capitalisme havia exercit una funció «material i històrica»: preparar el món per a la sostenibilitat social, que només seria possible en el comunisme.

La idea que el valor i la justícia social de la seva distribució depenien de les condicions objectives de producció, entre aquestes totes les seves dimensions econòmiques, com el sistema de preus, aviat van passar a la «paperera» de la història. En breu, una nova dinastia va assaltar el tron de l'economia: l'economia neoclàssica, i la seva visió subjectiva i marginalista del valor es cuinava a foc lent. L'oposició intel·lectual, política i obrera al capitalisme va anar creixent al llarg del segle XIX. Van aparèixer propostes cooperativistes –participació obrera en la propietat dels mitjans de producció–, el moviment obrer es va anar reforçant i la dinàmica política va cristal·litzar amb el naixement dels partits dels treballadors a molts països europeus. Per exemple, el 1900, i molt influenciat per les tesis de la Societat Fabiana –que defensava una tercera via mixta o socialista, entre el capitalisme i el comunisme–, va néixer el Partit Laborista al Regne Unit. Davant aquests moviments, i en uns moments de gran expansió de les ciències naturals i matemàtiques, es va començar a forjar la idea d'una nova economia amb base matemàtica, lluny de la «literatura de l'economia política». La consolidació dels capitalistes com una nova i poderosa classe social, amb una clara necessitat de legitimitat enfront dels interessos tradicionals d'aristòcrates, terratinents o nobles, va fer la resta. Es va començar per justificar els beneficis com una forma alternativa i sacrificada de consum. Seguint postulats ricardians, els capitalistes que no utilitzen els seus excedents per malgastar –com sí que es feia en l'època feudal o mercantil–, sinó que «sacrifiquen» aquest consum per reproduir l'economia, han de ser considerats com a elements no explotadors de la societat. En aquest context, van aparèixer tres economistes, amb orígens i circumstàncies molt diferents, que van donar cobertura a la naixent economia neoclàssica. Es tracta de William Stanley Jevons (1835-1882), Léon Walras (1834-1910) i Carl Menger (1840-1921). Tots tres són considerats els pares de la revolució marginalista i, en conseqüència, de la visió neoclàssica de l'economia, encara avui molt vigent en l'aproximació al fet econòmic.

La base de la seva nova interpretació subjectiva del valor cal buscar-la en la noció d'utilitat. La utilitat expressa el valor que atorguem a un bé o servei, i pot comprendre valoracions objectives o subjectives. És precisament aquest valor que sorgeix de la utilitat allò que determina els costos de producció, inclosos els salaris, i no a l'inrevés, com establia la teoria del valor-treball. Per als economistes neoclàssics, el valor d'una mercaderia resideix en la utilitat que té per al seu comprador, de manera que el treball productiu és aquell que, simplement, genera valor, és a dir, que genera utilitat per a algú. La síntesi del pensament neoclàssic va ser realitzada per Alfred Marshall (1842-1924). Li devem que l'economia deixés de preocupar-se per grans quantitats de coses –factors de producció o tecnologia– i comencés a analitzar petits augments incrementals, «marginals», utilitzant les matemàtiques i regles de comportament «newtonianes». El

marginalisme, la nova teoria del valor, parteix de les idees d'utilitat i escassetat. És la utilitat –noció subjectiva, no estandarditzable, i variable– la que determina el valor que les persones assignen als béns i serveis. Per la seva banda, és l'escassetat la que determina l'evolució que conferim a la utilitat. La idea de l'escassetat es va tornar, de sobte, tan important que va acabar per explicar la naturalesa mateix de l'economia com a ciència. Lionel Robbins (1898-1984) –un altre influent economista neoclàssic– va definir l'economia en termes de gestió de l'escassetat: «l'estudi de l'assignació de recursos sota condicions d'escassetat». En concret, i per a la majoria de béns i serveis, regeix la utilitat marginal decreixent. La utilitat que conferim a un bé o servei disminueix a mesura que aquesta es fa més freqüent. I, a l'inrevés, la utilitat marginal d'un bé o servei addicional que és escàs és creixent en el temps. Per tant, els preus es dirimeixen en funció de la utilitat marginal que conferim a l'escassetat de béns i serveis, i la seva evolució –o preferències del consumidor–. Com més escassetat, més alt és el preu, perquè assignem una utilitat més gran a un bé escàs. El mateix es pot plantejar per a la teoria de la producció. La productivitat marginal és l'efecte que genera una unitat addicional de producció sobre els costos de producció. La productivitat marginal decreixent ens diu que, a mesura que augmentem el nombre de béns o serveis produïts, els seus efectes sobre els costos de producció són inferiors. En el cas del factor treball, el preu amb el qual l'empresari decideix retribuir els empleats, els salaris, depenen de la productivitat marginal, és a dir, de la valoració d'una unitat de treball més sobre els costos de personal.

Davant els grans desacords, desencaixaments i desigualtats «explicats» per la teoria del valor-treball, l'economia neoclàssica proposa just el contrari: evolucions graduals, funcions d'ofertes i demandes incrementals i representables amb mètodes matemàtics d'optimització, i una economia en equilibri. I, el més important, ara els sistemes de preus són els veritables mesuradors del valor en una economia que aconsegueix equilibris i buidatges de mercat seguint les forces del desenvolupament capitalista que condueixen a la igualtat entre preu i utilitat marginal, o entre preu i cost marginal. No obstant això, i malgrat la seva «impecable» base matemàtica, la forma marginalista d'interpretar el valor va topar amb una adversitat mètrica. En traslladar la idea del valor d'una font objectiva i absoluta a una font subjectiva i relativa, la capacitat per mesurar l'èxit o el fracàs de les nacions, la seva riquesa o la seva pobresa, va esdevenir molt limitada. A més, la determinació correcta dels preus que equilibren l'economia i buiden els mercats, necessita que els consumidors siguin «racionalitzadors perfectes d'utilitat» i que no hi hagi interferències ni imperfeccions oligopolístiques als mercats. Quan això succeeix, quan s'ha produït un intercanvi en termes de preus d'equilibri, quan el funcionament dels mercats és plenament competitiu, això ens condueix a un resultat social òptim: ningú no pot estar en millors condicions, ningú no pot augmentar el seu benestar sense empitjorar el d'una altra persona. Ens hi referim quan parlem del «primer teorema fonamental del benestar». L'equilibri econòmic ens porta a l'òptim social en benestar. I, òbviament, en aquest context, els límits de la producció gairebé s'anul·len i la funció del Govern queda reduïda a la mínima expressió. Qualsevol activitat econòmica que generi valor, és a dir, que determini utilitat, és productiva. Les úniques activitats improductives són les vinculades amb l'acció dels governs quan aquests no actuen per solucionar les fallades del mercat, que és en la majoria dels casos. Per cert, un corollari no menys rellevant. Atès que el capital i el treball són retribuïts en funció de les seves productivitats marginals, salaris i beneficis, tots dos són igualment ètics i justificables. A la desaparició de la idea de renda com a extracció de valor en activitats improductives –que, amb l'excepció del govern, han deixat d'existir–, el marginalisme «va posar fi» a les «tensions ara injustificades» entre el capital i el treball. En l'economia neoclàssica, la renda com a extracció de valor, com a obtenció d'un ingrés no guanyat, ja no és possible.

Malgrat que moltes d'aquestes idees tenen més de cent anys, els fonaments marginals de l'economia neoclàssica continuen en gran part vigents. Ja molt poca gent recorda les funcionalitats de la teoria del valor, i la idea mateix de valor ha estat «depreciada» i utilitzada fins a la sacietat en infinitat de conceptes de dubtosa utilitat, com a valor afegit, valor per a l'accionista o valor comercial, i, fins i tot, ha estat eliminada de les facultats d'Economia. Els estudiants d'Economia aprenen que l'«única i possible» manera de generar valor és *a la manera* marginal. Aleshores, per què parlar de valor si només hi ha una única manera de generar-lo, i aquesta manera és per mitjà de les utilitats i productivitats marginals? D'aquesta manera, l'economia va passar, naturalment i sense traumes, de la teoria del valor a la teoria econòmica. L'èxit de l'economia neoclàssica i la seva «anul·lació» del concepte tradicional de valor ha tingut unes implicacions determinants en l'aproximació econòmica al desenvolupament i la seva vinculació amb la sostenibilitat social.

2. Economia del desenvolupament i sostenibilitat social en temps globalitzats

Si seguim els postulats de l'economia neoclàssica, el desenvolupament econòmic, quan es fa amb les condicions correctes de competència, comporta com a conseqüència el benestar social. No importa quina és la forma d'aquest desenvolupament, ni si el model de creixement és creatiu o extractiu, si es basa en la creació de riquesa o l'extracció de rendes. El que sí que importa és el moment del desenvolupament econòmic. Gràcies a les recerques realitzades per Simon Kuznets (1901-1985) durant les primeres dècades del segle xx, ambdues magnituds estableixen una relació en forma d'U invertida –l'anomenada *Llei de Kuznets*–. La idea bàsica d'aquesta relació és que, en les fases inicials del desenvolupament econòmic, és necessari un cert grau de desigualtat perquè l'«acumulació originària» del capital ho necessita per desenvolupar el procés d'estalvi-inversió i la seva translació a l'activitat productiva. No obstant això, a partir d'un cert grau de desenvolupament, els guanys del creixement econòmic i la creació d'ocupació es distribueixen cap a tots els agents econòmics i exerceixen un «efecte de degoteig» positiu cap al conjunt de la societat. Aquesta és la teoria que va sustentar l'extraordinària i excepcional fase de creixement econòmic i reducció de la desigualtat que va experimentar Occident, o més ben dit, l'Occident blanc i masculí, després de la Segona Guerra Mundial i fins la primera crisi del petroli el 1973, «o els trenta gloriosos». Segons aquesta aproximació, la política econòmica no s'ha de preocupar per la desigualtat, i el que ha de fer és desenvolupar polítiques d'oferta i demanda que impulsin les fonts del creixement econòmic. L'Escola de Chicago, on es guarda el gerro de les essències del *mainstream* neoclàssic, ha estat la gran defensora d'aquesta argumentació.

Un cop que els mercats aconsegueixen l'expansió i les economies entren en creixement i desenvolupament, és només qüestió de temps que el creixement es distribueixi i els seus efectes de degoteig arribin a tothom. Si, a més, les economies continuen obrint els seus mercats, s'especialitzen seguint els criteris de l'avantatge comparatiu, i participen del procés de globalització, els guanys, sempre positius, del comerç internacional de béns i serveis continuaran impulsant vents de cua a l'expansió dels mercats interns i les economies nacionals. Com ens adverteix el model de Samuelson-Stolper, el cercle virtuós de la prosperitat material s'aconsegueix quan, amb els guanys del comerç internacional, s'afavoreixen els factors de producció més intensius a cada país (el treball als països pobres i el capital als països rics), i, per mitjà dels guanys de riquesa generats, es poden instaurar polítiques de mobilitat i capacitatció perquè la dinàmica positiva s'estengui també als treballadors menys qualificats i perjudicats als països rics. No obstant això, aquesta aproximació aviat va rebre fortes crítiques, especialment les procedents dels països pobres. Ara sí. Ens tornem a trobar amb els nostres protagonistes de la introducció.

Arthur Lewis va justificar l'existència d'un camp econòmic anomenat *economia del desenvolupament*, perquè el context dels països emancipats a Àfrica, Àsia o l'Amèrica Llatina durant els inicis de la segona meitat del segle xx no tenia res a veure amb el Manchester del segle xix. Com a resultat de la Revolució Industrial, el món occidental tenia un nivell de desenvolupament molt superior, de manera que la gran distància per recórrer –va anomenar aquests països *subdesenvolupats o en vies de desenvolupament*– justificava un nou camp econòmic. Lewis va reconèixer la dualitat, la diferència entre les economies formals i informals, als països pobres, de manera que, contràriament a l'opinió majoritària, va prescriure que el desenvolupament industrial necessitaria un «gran impuls» procedent del sector públic i l'ajuda financera internacional. La seva assumpció de les fallades del mercat als països pobres estava relacionada amb la idea que, en economies duals, el salt a la industrialització només es pot donar de manera integral, amb la generació d'un gran conjunt de sinergies entre les activitats industrials. Seguint el seu consell, Ghana i molts altres països africans ho van intentar. Però, l'economia, la política i les institucions es van vincular de manera fatal per al desenvolupament. Van aparèixer incentius perversos, la corrupció i els típics excessos de planificació. Altres països, com Corea del Sud o els Tigres Asiàtics, van ser molt més cautelosos amb la protecció i els incentius a la indústria nacional, i ho van aconseguir, amb la qual cosa van demostrar –com ens han evidenciat àmpliament Daron Acemoglu i James Robinson– la importància decisiva del paper de les institucions sobre el desenvolupament.

A l'Amèrica Llatina, André Gunder Frank i Raúl Prebisch també van fer avançar significativament les idees sobre el desenvolupament. Frank va idear la teoria de la dependència per demostrar-nos que el comerç perjudica els països pobres. Especialitzats en la producció de productes agrícoles o matèries primeres, els països pobres tenen les seves economies monopolitzades per grans corporacions internacionals que n'«exploten» els recursos i dirigeixen tota l'activitat econòmica en funció dels seus interessos. Per mitjà d'aquest poder de mercat, el comerç internacional empobreix encara més els països de la «perifèria» del sistema a favor dels països del «centre» del capitalisme mundial.

Prebisch va observar que el comerç internacional empitjorava els «termes de l'intercanvi», que sempre eren favorables als productes dels països rics. A mesura que els països pobres col·loquen els seus productes i creixen, la relació d'intercanvi sempre afavoreix el país ric que, comparativament, té els productes i serveis amb més valor afegit. Contravenint l'*establishment* neoclàssic, tots dos van convenir a assenyalar els greus perills que corrien els països pobres amb la integració al comerç internacional de base capitalista mundial. No obstant això, les seves solucions van diferir ostensiblement. Prebisch va recomanar la diversificació i les polítiques de substitució d'importacions per crear una forta base productiva nacional que fomentés un desenvolupament «endogen». Per la seva banda, Frank tenia un receptari molt més radical, i la seva resposta era de tall marxista: prendre el poder i crear sistemes socialistes de gestió econòmica que possessin fi a l'explotació.

Amb tot, arribem a la dècada de 1970, i el món va canviar radicalment. De fet, com que les recerques empíriques de Kuznets i els seus deixebles es van desenvolupar a l'edat d'or del creixement, els seus resultats semblen «massa identificats amb les dades». En recerques posteriors, com la realitzada per Thomas Piketty, s'ha demostrat de sobres que la relació inversa entre el desenvolupament i la desigualtat ja no és tan evident i, fins i tot, que els determinants de l'etapa de més prosperitat i igualtat a les classes mitjanes –insisteixo, en homes blancs– de l'Occident capitalista estarien més vinculats amb el paper intervencionista de l'Estat en l'economia, amb la creació d'un sistema econòmic mixt i, més especialment, amb les seves polítiques fiscals redistributives. Aquesta visió sobre el dilema entre el desenvolupament econòmic i la desigualtat ha estat la que han aplicat diferents administracions i governs a tot el món, i durant diverses etapes. Per exemple, va ser la base de les polítiques neoliberals que l'Administració Reagan o el Govern de Thatcher van impulsar als Estats Units i al Regne Unit, respectivament, durant la dècada dels vuitanta, i que van tenir continuïtat temporal, ampliació territorial i vigència ideològica durant diverses dècades posteriors. Seguint els postulats de l'Escola de Chicago, la idea bàsica d'aquestes aproximacions és que la política econòmica s'ha de preocupar bàsicament per generar creixement econòmic, en general per mitjà de polítiques de subvenció a l'oferta i polítiques monetàries, mentre que les polítiques de demanda i, molt especialment, les polítiques fiscals progressives, ambdues tan típicament keynesianes, haurien de passar a millor vida. Els punts calents d'aquesta aproximació econòmica sempre han estat l'expansió del capitalisme per mitjà de la globalització, la desregulació i liberalització –el desmantellament de les restriccions als mercats i sectors sensibles–, i els impostos, i, especialment, els tipus impositius aplicats a les classes –persones i empreses– privilegiades.

Aquests van ser els fonaments de l'etapa d'hiperglobalització que va començar a les dècades de 1980 i 1990. La visió neoliberal del desenvolupament econòmic va incentivar activament la participació directa de les economies pobres en el comerç internacional. A més, aquestes economies havien de participar de tot el receptari neoclàssic per evitar la presència «improductiva» del Govern en l'economia. Únicament si situaven els mercats i les empreses, en especial les grans corporacions, en una posició dominant, globalitzaven, desregulaven i liberalitzaven sectors clau, com l'energètic, els transports o les finances, reduïen la intervenció de l'Estat i, especialment, rebaixaven els impostos, el cercle virtuós de la globalització aconseguiria la seva plenitud.

Com han anat assenyalant reiteradament una gran quantitat de recerques, aquestes polítiques no van acabar d'impulsar el creixement econòmic a Occident que, a llarg termini, no ha tornat a aconseguir els valors de, no cal ni dir-ho «els trenta gloriosos», i, especialment, no han aconseguit de cap manera millorar ostensiblement la prosperitat material mitjana, sobretot si la relacionem amb els decils o centils més rics. Als països pobres, és cert que la integració econòmica mundial ha portat resultats favorables, com demostra l'augment espectacular de la riquesa i la diversificació econòmica dels Tigres Asiàtics o de l'economia de la Xina. Però, també s'han anat acumulant fracassos sonors en moltes iniciatives ideades perquè el desenvolupament econòmic generés menys pobresa o més benestar a l'Àfrica o l'Amèrica Llatina. De fet, les polítiques neoliberals que van acabar per desregular excessivament les finances globals van crear un «capitalisme de casino» que va sembrar les llavors de la destrucció. La gran crisi financera i econòmica internacional iniciada el 2007 va posar fi de cop a moltes de les possibilitats d'encaix entre el desenvolupament econòmic i la sostenibilitat social. El «malestar» existent a moltes parts del món amb aquesta forma específica de globalització n'és un bon exemple.

En resum, s'ha treballat en benefici d'uns pocs, en cerca de models d'apropiació de rendes –en lloc de models basats en creació de riquesa– i presentant una falsa dicotomia, un fals dilema, entre el creixement i la igualtat. No hi ha tal dilema. La bona economia ho assenyalava clarament: és recomanable incentivar models de creixement intensius que generin riquesa per mitjà de fonts adequades, entre les quals una atenció més gran a com es comparteix la prosperitat

material generada. Hem de retornar als preceptes clàssics sobre com es crea, distribueix i reparteix el valor. Les economies solen créixer i desenvolupar-se per mitjà de les millores de productivitat que determinen uns fluxos de tecnologia i coneixement més grans i millors que, al seu torn, es nodreixen d'amplis programes de recerca bàsica, generalment de domini públic. Al seu torn, l'entorn institucional, la forma que pren la democràcia econòmica, amb els seus fonaments de dret, protecció de la propietat, llibertat d'empresa, pràctiques per evitar la corrupció, polítiques impositives adequades o polítiques de defensa de la competència, també són fonamentals per a la generació d'un benestar comú, un benestar per a tots. I, per arribar a aquesta prosperitat material, les noves contribucions de la bona economia ens assenyalen clarament que els mercats per si sols no són suficients per assegurar la prosperitat compartida i duradora, especialment en presència de béns públics, asimetries d'informació o quan la relació cost-benefici social s'allunya molt de la relació cost-benefici individual, com succeeix en el cas del medi ambient. La intervenció pública, un «Estat emprenedor», no només com a corrector de les fallades del mercat, sinó com a creador de riquesa, és imprescindible per arribar a una translació efectiva entre el desenvolupament econòmic i la sostenibilitat social. Això sí, en ple segle XXI, les polítiques i formes del govern no poden ser les mateixes de sempre. Nous temps, nous governs.

Conclusió: encaixen els ODS amb la nova economia del valor sostenible?

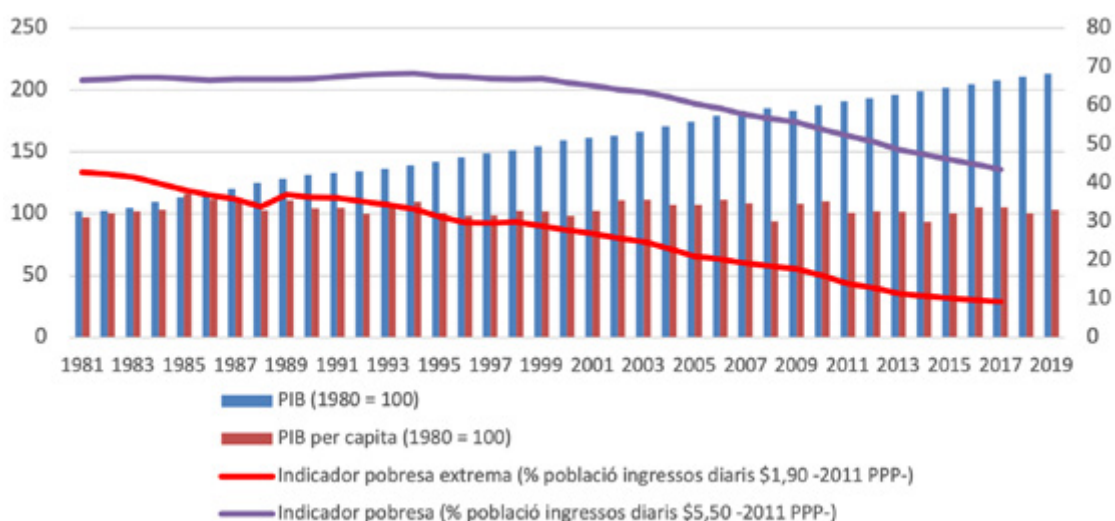
Acabem de constatar que, en l'economia d'avui, únicament és possible plantejar-se un encaix entre el desenvolupament econòmic i la sostenibilitat social a partir d'una nova aproximació analítica i d'economia política. Com acabem de constatar, hem de recuperar els preceptes objectius de la teoria del valor, i adaptar-los a les necessitats de la sostenibilitat al segle XXI. Per a això, és absolutament necessària la intervenció d'un sector públic que faci una mica més que corregir les fallades del mercat. Ha de ser productiu. Ha d'aprendre a valoritzar el seu coneixement i, molt especialment, a comptabilitzar i rendibilitzar de manera correcta la seva creació de riquesa. Per la seva banda, els agents econòmics i socials han d'avançar cap a un nou contracte social en què la sostenibilitat econòmica s'intercanvia amb la sostenibilitat social i ambiental. En el context dels moviments socials i polítics que es van impulsar davant la destrucció econòmica, social i ambiental vinculada amb l'última depressió econòmica, les Nacions Unides van aconseguir aglutinar totes les seves xarxes al voltant d'una nova Agenda 2030 i la idea d'aconseguir 17 objectius de desenvolupament sostenible (ODS), que inclouen 169 metes i 234 indicadors. Davant d'aquesta lloable –dit sigui de pas– iniciativa, la pregunta és irremeiable: encaixen els actuals ODS amb la nova economia del valor sostenible que ara es configura científicament per alinear millor el desenvolupament econòmic amb la sostenibilitat social? La meua resposta és que no. La meua negativa té una base conceptual i empírica. Empíricament, i encara que els ODS són del 2015, és evident que han estat de molt poca utilitat per canviar el signe dels vencedors de la globalització. En la figura 1, es relacionen la participació dels salaris i el capital (capitalització d'empreses nacionals) sobre el PIB, i l'evolució del PIB mundial entre el 1991 i el 2019. Les dades han estat extretes del Banc Mundial. En la figura, s'observa clarament com, malgrat l'avenç significatiu del PIB mundial a les últimes tres dècades, la participació dels salaris es manté molt estable en valors reduïts. D'aquesta manera, es constata que el gran beneficiat de la globalització han estat les empreses i el seu capital. Durant els últims anys, aquesta tendència no ha estat alterada.

Figura 1. Qui ha estat el principal beneficiat dels rendiments de la hiperglobalització?



De manera similar, en la figura 2, es relaciona la dinàmica del PIB i del PIB *per càpita* mundial amb dos indicadors de pobresa: un de relatiu a la pobresa extrema (menys d'1,90 dòlars constants i en poder de paritat de compra del 2011) i un altre de relatiu a la pobresa (menys de 5,50 dòlars) entre el 1981 i el 2019. Els resultats obtinguts ens assenyalen una divergència creixent entre els avenços del PIB i del PIB *per càpita*, la qual cosa novament reflectiria uns efectes molt febles de la globalització econòmica sobre el benestar material tangible i intercanviable que representa el PIB. I, des del punt de vista de la pobresa, s'observen reduccions notables relatives a la pobresa extrema, i reduccions molt menors en el cas de la pobresa no extrema. Anàlogament, sembla que els ODS han fet poc per reforçar el vincle entre el desenvolupament econòmic i el benestar social, encara que amb la pobresa extrema sí que s'aprecia algun avenç significatiu.

Figura 2. És possible un desenvolupament econòmic i social sostenible al món?



La meua segona reticència és de caràcter conceptual, sobre els fonaments econòmics i metodològics dels ODS. Una revisió dels documents publicats i una anàlisi dels indicadors establerts per aconseguir els objectius em reafirmen en aquesta reticència. No he estat capaç de trobar el fonament econòmic dels ODS. No sé sobre quina teoria o visió del desenvolupament econòmic se sustenten. Quina descripció del món econòmic fan els ODS? Quins són els problemes econòmics que cerquen resoldre? Hi ha agents, estructures de mercat o polítiques econòmiques que han de canviar?

Tampoc no he estat capaç de trobar alguns aspectes clau que la literatura ha identificat com a essencials per reforçar el vincle entre el desenvolupament econòmic i la sostenibilitat social, com el paper de la llibertat o la democràcia econòmica, el rol de les institucions, o l'encaix amb un concepte econòmicament molt més treballat i solvent, com el de «desenvolupament humà». Un exemple, al meu entendre, clarament il·lustratiu: en el document oficial dels ODS, la paraula «impost» apareix una vegada, les paraules «fiscalitat» i «capital públic», cap, i la paraula «despesa pública», tres vegades. Com es vol articular una generació de valor econòmic sostenible socialment sense impostos? Quin és el mecanisme de generació d'ingressos i de capitals públics que són necessaris per al desenvolupament de la nova economia del valor sostenible? Metodològicament, continuo sense entendre gaire bé la relació entre instruments i objectius, a l'estil de la formulació típica de la política econòmica. Què succeeix amb les possibles contradiccions –*trade off*– entre les diferents dimensions de la sostenibilitat? Per exemple, un objectiu de treball decent i creixement econòmic, com la creació d'ocupació en la indústria del carbó, pot entrar en clara contradicció amb un objectiu de naturalesa social o ambiental. Com es construeix l'indicador sintètic de desenvolupament sostenible? El seu model analític és reflexiu o formatiu? Al meu entendre, els ODS necessiten una revisió en profunditat, tant conceptualment com metodològicament. Es podria tendir a pensar que això és irrealitzable i, a més, impossible. Tot i que, veient la receptivitat i la mixtura entre escoles i corrents d'anàlisi i el pensament econòmic durant els últims anys, jo ja no m'atreveixo amb cap predicció. Això sí, per coherència, la co-creació s'ha de portar, en primer lloc, al terreny econòmic. Seria una gran oportunitat per vèncer un dels nostres dogmes preferits: *Oeconomia non facit saltum*. Crec que valdria la pena intentar-ho.

Referencias bibliográficas

- ACEMOGLU, D.; ROBINSON, J. A. (2012). *Por qué fracasan los países. Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*. Barcelona: Deusto, Planeta.
- BANERJEE, A. V.; DUFFLO, E. (2020). *Buena Economía para tiempos difíciles. En busca de mejores soluciones a nuestros mayores problemas*. Barcelona. Taurus / Penguin Random House.
- KISHTAINY, N. (2019). *Breve historia de la economía*. Barcelona: Biblioteca Nueva.
- MAZZUCATO, M. (2019). *El valor de las cosas. Quién produce y quién gana en la economía global*. Barcelona: Taurus, Penguin Random House.
- MEISKINS-WOOD, E. (2017). *El origen del capitalismo. Una mirada de largo plazo*. Madrid: Siglo XXI.
- MILANOVIC, B. (2020). *Capitalismo, nada más. El futuro del sistema económico que domina el mundo*. Barcelona: Taurus, Penguin Random House.
- NACIONES UNIDAS, CEPAL (2019). *La agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Una oportunidad para América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- PIKETTY, T. (2014). *El capital en el siglo XXI*. Barcelona: RBA.
- PIKETTY, T. (2019). *Capital e ideología*. Barcelona: Deusto, Planeta.
- STIGLITZ, J. E. (2020). *Capitalismo progresista. La respuesta a la era del malestar*. Barcelona: Taurus, Penguin Random House.
- TIROLE, J. (2017). *La economía del bien común*. Barcelona: Taurus, Penguin Random House.
- WHITE, L. H. (2014). *El choque de ideas económicas. Los grandes debates de política económica de los últimos cien años*. Barcelona: Antoni Bosch.

Citació recomanada: TORRENT-SELLENS, Joan. És possible un desenvolupament econòmic i social sostenible? Una nota crítica sobre el «valor» dels ODS. *Oikonomics* [en línia]. Novembre 2021, n. 16. ISSN: 2339-9546. DOI: <https://doi.org/10.7238/o.n16.2115>



Joan Torrent-Sellens

jtorrent@uoc.edu

Catedràtic d'Economia en els Estudis d'Economia i Empresa de la UOC

Director del grup interdisciplinari de recerca, sobre les TIC, i2TIC (<https://i2tic.research.uoc.edu/es/>). Especialista en l'anàlisi econòmica de la transformació digital i l'economia del coneixement, temàtica sobre la qual ha publicat 65 llibres i capítols de llibre, i 115 articles en revistes de recerca i de divulgació indexades.

Els textos publicats en aquesta revista estan subjectes –llevat que s'indiqui el contrari– a una llicència de Reconeixement 4.0 Internacional de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los, comunicar-los públicament i fer-ne obres derivades sempre que reconegueu els crèdits de les obres (autoria, nom de la revista, institució editora) de la manera especificada pels autors o per la revista. La llicència completa es pot consultar a <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ca>.

