

GLOBAL DEVELOPMENT AND ENVIRONMENT INSTITUTE

WORKING PAPER NO. 14-01

Precios y Trabajo en la Nueva Economía

Neva Goodwin

Abril 2014

Traducción de Marina Stern y Patricia Mizrahi, [Opinión Sur](#)

Tufts University
Medford MA 02155, USA
<http://ase.tufts.edu/gdae>

Resumen

Lo que guía este ensayo es la necesidad urgente de descifrar cómo una economía que no crece – incluso una que se estuviese encogiendo - va a poder sostener el bienestar de las personas a la par que se comienza a restaurar la salud del medioambiente. La autora considera que la teoría económica del siglo veinte no está capacitada para conceptualizar bien este problema, especialmente cuando ve el crecimiento como necesario para los empleos, los empleos necesarios para disponer de los ingresos y los ingresos necesarios para el bienestar.

Precios y Trabajo en la Nueva Economía

Neva Goodwin¹

Introducción

En su extraordinariamente profético ensayo, "Posibilidades Económicas para nuestros Nietos" - "*Economic Possibilities for our Grandchildren*" - (1930), John Maynard Keynes se refirió a la lucha por la subsistencia como "el problema económico", y anticipó que, dada la velocidad del cambio tecnológico haciendo el trabajo más productivo que nunca, "en nuestras vidas...seremos capaces de efectuar todas las operaciones de agricultura, minería, y manufactura con un cuarto del esfuerzo humano al que nos hemos acostumbrado". Predijo que "el problema económico" estaría resuelto en la época de la generación de sus nietos (o aproximadamente en el 2030).

De hecho esta predicción ya se ha confirmado: la raza humana tiene la capacidad de alimentar, vestir, proveer vivienda y atención médica básica a todos sus miembros. Que no lo hagamos – que un cuarto de la población mundial todavía viva en situaciones de abyecta pobreza- no se debe a que seamos tecnológicamente incapaces. Es, en cambio, porque los sistemas económicos prevaletentes proveen a algunas personas, pero no a todas, con los medios para ser altamente productivas en el sentido de producir mucho de lo que se valora en los mercados del mundo; mientras que otros casi no pueden producir lo suficiente para sus propias necesidades, o trabajan en empleos cuyos resultados son recompensados con una muy baja paga.

Karl Marx propuso una solución muy atractiva a esto, en el slogan "de cada uno según su habilidad, a cada uno según sus necesidades" ("*from each according to his ability, to each according to his needs.*"). Regímenes socialistas o comunistas que se propusieron poner en práctica este slogan durante el siglo XX fueron en general menos exitosos que las alternativas capitalistas. Sin embargo, a medida que nos adentramos en el siglo XXI, los sistemas capitalistas también están mostrando graves fallas y tensiones. Muchas economías contemporáneas son funcionales a las demandas de los ricos pero no a las necesidades de los pobres. Al mismo tiempo, las economías del mundo han excedido la capacidad de la ecósfera para absorber los desechos que generan y ahora enfrentan consecuencias catastróficas, a menos que hagan un dramático cambio de rumbo.

La necesidad más importante es descifrar cómo una economía que no crece—incluso una que se está encogiendo- podría proveer bienestar a las personas mientras se comienza a restaurar la salud del medioambiente. La teoría económica del siglo veinte no tiene la capacidad de conceptualizar bien este problema, especialmente dado que describe el bienestar como dependiente del ingreso, el ingreso dependiente del empleo, y el empleo dependiente del crecimiento.

Desenmarañar esta cadena requerirá de algunos cambios radicales en la teoría económica de modo que pueda incorporar realidades económicas ya existentes. La teoría debe focalizarse en la

¹ An earlier version of this paper will be published in a volume of collected papers from the Imagine Conference, organized jointly by Saint Mary's University in Halifax and the Desjardins credit unions system October 7, 2012, Quebec City, Canada. Titled *Co-operatives in a post-growth era: Towards co-operative economics*, the book will be published in fall, 2014

meta última del bienestar humano, en el presente y en el futuro, antes que en las metas intermedias de crecimiento, riqueza financiera, o la maximización del consumo. Y debe encontrar maneras de considerar valores humanos e identificar los lugares en los que son más relevantes que los valores de mercado, o los precios.

Este ensayo se focalizará especialmente en los desafíos relacionados al tema del *trabajo en el siglo XXI*. Tendrá en cuenta tanto el trabajo pago como el impago, dándole a este último la atención que merece pero que no recibe en una teoría focalizada en el mercado. Considerará el caso del empleo tecnológico planteado por Keynes. También considerará la posibilidad que las restricciones de recursos en efecto reduzcan la productividad del empleo. Describirá escenarios en lo que hace a diferentes posibilidades para la futura productividad laboral y el bienestar humano. Luego propondremos maneras de cambiar nuestra economía para ocuparnos de los verdaderos peligros y oportunidades como también de las falencias teóricas, delineadas en la primera mitad del ensayo.

Un conjunto de cuestiones críticas para entender las posibilidades de una nueva economía

Gran parte de la teoría económica se basa en el hecho que los precios afectan nuestras vidas de muchas maneras. La gente tiende a asociar este hecho con dos creencias: los precios son fijados por el mercado y sólo los mercados *deberían* fijar los precios. Argumentaré que los mercados, de hecho, no hacen un buen trabajo de fijar algunos de los precios que son más importantes en nuestras vidas; y que otras fuerzas sociales deberían, y *pueden*, tomar más control intencional en ciertas áreas de algunos procesos de formación de precios.

Esta conclusión no es tan radical como suena, dado que en la realidad muchos precios ya son fijados por un conjunto más complejo de factores que tan sólo la oferta y la demanda determinadas por el mercado. La razón por la cual generalmente no somos conscientes de ello es que nuestras percepciones han sido moldeadas por una teoría económica que ha ido demasiado lejos en definir un tipo particular de economía como ideal, y luego en establecer qué debemos y no debemos hacer –o crear- para que este ideal se materialice; que, de hecho, nunca lo hace.

De ahí que una parte de este ensayo versará sobre la teoría económica que nos impide ver ciertas oportunidades que están frente a nuestros ojos. Dado que estas veladas oportunidades constituyen senderos para superar graves problemas, muchas veces también desviamos nuestros ojos de los problemas mismos creyendo que son esencialmente insolubles. No lo son. Han parecido serlo porque carecemos de un marco teórico que pueda darles sentido, y también porque cada uno es parte de un conjunto de problemas y cuestiones que están interconectadas hasta un casi desconcertante grado.

Cuando se intenta comprender un muy anudado enredo, es necesario descifrar de qué hilos tirar. Enumeraré un listado de entrelazadas cuestiones que he estado tratando de ordenar al pensar en la nueva economía y luego tomaré un manojo de hilos que considero son los que más probablemente nos conduzcan a nuevas formas constructivas de entendimiento.

- 1) Antes que nada está el asunto de escala en la relación entre la *actividad económica* y la *salud ecológica*. La economía global parece, según muchos indicadores, haber excedido

la escala de actividad económica que es ecológicamente sustentable. Esto sugiere la necesidad de encontrar, especialmente para los países afluentes, un objetivo alternativo al del crecimiento como ha sido entendido, por ejemplo, en términos de PBI.

- 2) La relación entre *actividad económica y bienestar humano en cuanto al consumo* suscita las preguntas: ¿Qué tipos de producción contribuyen al bienestar de las personas? Y, ¿cómo puede la actividad económica, incluyendo los sistemas de producción, ser refocalizados hacia la mejora del bienestar – más que en simplemente la maximización del consumo?
- 3) La relación entre *tecnología y trabajo*. En esto las preguntas más apremiantes son: ¿la tecnología incrementará la productividad laboral, por ende los salarios, más rápido que lo que son reducidos por la degradación y el agotamiento de los recursos? Y, ¿la cantidad de trabajo que se necesita será inevitablemente reducida por la tecnología en conjunto con una economía que se achica por las restricciones ecológicas?
- 4) La relación entre *trabajo y bienestar* en una reorientada economía post-crecimiento. ¿Cuáles, aparte de un sueldo, son los valores del trabajo? ¿Hay metas más allá del pleno empleo que deban ser consideradas? ¿Cuál es la importancia del tiempo libre y el esparcimiento en nuestro replanteo del trabajo y el bienestar?
- 5) Hay un enorme, muy inesperado *cambio demográfico* sucediendo: una ralentización del crecimiento poblacional y luego es probable (aunque no seguro) un retroceso hacia un descenso poblacional. Esto es predecible o ya ha comenzado en una buena parte del mundo.
- 6) Con todas estas complejas interrelaciones en mente, el gran desafío práctico es encontrar las maneras menos dolorosas –tal vez aun las más emocionantes- de hacer la *transición de los sistemas económicos existentes a sistemas que sean social y ecológicamente justos, sustentables y satisfactorios*. Si no logramos hacer una ordenada vuelta en redondo respecto a nuestra actual dependencia del crecimiento, el resultado será el desastre ecológico –por ende económico y social- a una escala prácticamente inimaginable. Citando el subtítulo del innovador libro de Peter Victor sobre el tema, nuestra mejor esperanza es “más pequeña por diseño, no por desastre”. Al enunciar este desafío sugiero tanto los elementos básicos de la nueva economía –debe ser social y medioambientalmente justa, sustentable y satisfactoria- como implícitamente expongo por qué necesitamos una nueva economía: porque estas palabras no caracterizan la economía que tenemos ahora.

A largo plazo, la escala de la economía es el elemento más crítico en este listado; pero no se puede llegar al largo plazo de un solo salto, aun cuando este largo plazo no esté tan lejos; ciertamente, no nos referimos sólo a la generación de nuestros hijos y nietos, sino probablemente también a la nuestra. Para llegar allí, conceptualmente y en la práctica, debemos considerar, creo, algunas cuestiones de corto plazo referidas al empleo. Pero éstas, también, han sido muy difíciles de comprender dadas las presunciones teóricas que operan en contra nuestro.

Debería enfatizar que, mientras que las cuestiones teóricas son relevantes para todo el mundo, las conclusiones y sugerencias prácticas que luego describo se refieren específicamente a los países afluentes. Algunas de las sugerencias también serán relevantes para los países en desarrollo, pero las circunstancias son en muchas formas tan distintas que todo esto tendría que ser

substancialmente reescrito al considerar su situación.

Escala y Crecimiento—o No?

Considera la idea que necesitamos reducir significativamente la producción de materiales y energía en la economía global – reconociendo que esto probablemente se traduzca en una reducción del crecimiento económico, al menos como hoy entendemos ese término.

El cese del crecimiento económico, como es hoy medido y entendido, puede llegar a suceder por medio de una combinación de dos factores esenciales.

Por el lado de la demanda, a menos que la tecnología pueda posibilitar una operación de rescate extraordinariamente profunda, los productos y los insumos físicos requeridos para producirlos (incluyendo la energía) serán más costosos respecto a los ingresos del trabajo. Este sería el resultado de limitaciones ecológicas que se harían sentir a través del aumento de los costos de los recursos y/o a través de una deliberada acción social diseñada para prevenir un mayor agotamiento y degradación de valiosos y escasos recursos. Este proceso probablemente termine en una reducción de los salarios y, por ende, de la demanda efectiva doméstica.

Por el lado de la oferta – específicamente la oferta de mano de obra- sucede que en la mayor parte del mundo los cambios demográficos tienden a reducir la proporción de la población en edad de trabajar respecto a aquellos que son demasiado viejos o demasiado jóvenes para hacerlo.

Posibles efectos sobre el empleo y los ingresos

En cuanto a empleo e ingresos son varios y diversos los resultados que podrían derivarse del progresivo desarrollo de los mencionados factores.

Podría haber suficientes puestos de trabajo para todos o casi todos los que los quisieran; o podría haber una decreciente demanda del mercado por trabajo, resultando en desempleo masivo o bien en modalidades de empleo compartido.

La disminución de la calidad y cantidad de los recursos podría hacer que el trabajo sea menos productivo, desembocando en salarios más bajos²; o la tecnología podría venir al rescate manteniendo o aumentando la productividad laboral y, por ende, no reduciendo los ingresos del empleo.

Otro escenario en el cual la tecnología rescata la productividad laboral sin reducir los puestos de trabajo es el que la mayoría de la gente desearía que suceda –si bien, como explicaré más adelante, un escenario con horas de trabajo reducidas también podría resultar muy atractivo. Honestamente, sin embargo, no soy muy optimista acerca de que la tecnología rescate a la productividad. Aun si lo hace, está también la cuestión de si con una fuerza de trabajo reducida en relación al total de la población es capaz de mantener la producción per cápita a los niveles

² Otro resultado es posible, al menos por un tiempo: dado que la porción del ingreso que se destina a las ganancias ha aumentado a lo largo de las últimas décadas en detrimento de sueldos estancados o decrecientes, una inversión de esta tendencia podría, al menos por un tiempo, mitigar el cambio en los precios relativos de los insumos materiales versus el trabajo.

actuales.

Problemas de escasez y calidad de los recursos

Sin embargo, consideraré primero una perspectiva diferente comentando sobre el potencial de rescate tecnológico en los términos utilizados por Howard Brown, uno de los hombres de negocios más optimistas e inteligentes que conozco. Fue co-fundador de una empresa llamada dMASS, Inc nombre que refiere a la reducción de la masa de recursos a través del diseño. El objetivo de dMASS es el valor puro. *Naked Value*, título además de un breve y excelente libro que escribió con dos de sus colegas, es definido como “la esencia que permanece en un producto o servicio luego de despojarlo de todos los recursos innecesarios. Es el beneficio puro lo que buscan los clientes, sin desperdicio y sin recursos materiales que no contribuyan a la riqueza o el bienestar.” (Brown, p. 3)

La razón por la cual es tan importante concentrarse en el valor puro es que el mundo se enfrenta a menores cantidades y a una calidad inferior de muchos recursos esenciales. La Encuesta Geológica Británica (The British Geological Survey) ahora publica una “Lista de Riesgo” clasificando 52 elementos económicamente relevantes en base al riesgo que la oferta no sea capaz de alcanzar las expectativas y patrones de uso actuales.

Un informe de McKinsey de 2011 afirmaba que “un número de factores conspiran para crear el riesgo que podríamos estar entrando en una nueva era de precios elevados y volátiles dentro de las próximas dos décadas. Hasta tres mil millones de personas podrían pasar a ser parte de la clase media incrementando la demanda en un momento en que obtener nuevos recursos podría volverse más difícil y costoso. La presión sobre el sistema de recursos probablemente se agrave por las crecientes relaciones entre los diferentes recursos, lo cual significa que las perturbaciones de precios en uno pueden rápidamente transmitirse a otros. Además, el deterioro ambiental estimulado por el mayor consumo está haciendo que la oferta de recursos – particularmente alimentos – se torne más vulnerable.” (Instituto Global McKinsey, Noviembre de 2011)

Ya está bien probado lo correcto de estas alarmantes predicciones. La razón por la cual esto es así se explica parcialmente en el libro de Richard Heinberg, *El Fin del Crecimiento* (The End of Growth): “Cuando la calidad de un mineral decrece, la cantidad de energía requerida para extraer el recurso aumenta. En todo el mundo las compañías mineras están denunciando el decrecimiento de la calidad de los minerales. Así que en muchos casos, si no en la mayoría, ya no es posible sustituir un recurso escaso en vías de agotarse con un recurso más abundante y barato; por el contrario, son los sustitutos disponibles los que a su vez ya están escaseando y en vías de agotarse.” (Heinberg p. 161)

De un modo similar, Howard Brown nota que una “demanda creciente frente a restringidos suministros genera la volatilidad en los precios de los recursos y conflictos por los poco confiables suministros. Entonces, mientras tus mercados crecen y tal vez la demanda de tus productos crece, los recursos que necesitas para operar tu negocio se hacen más costosos y menos accesibles.” (Brown, p. 10)

La buena noticia que ofrece Brown es que hay soluciones tecnológicas inteligentes que permitirán disminuir la cantidad de materiales y de energía que utilizan nuestras economías al tiempo que se mejora la funcionalidad del producto total. Brown afirma que “hoy el objetivo

central de cada empresa debiera ser descubrir nuevas formas de darle a la gente lo que necesita utilizando la menor masa de recursos posible.” (Brown, 36). Y como ejemplo cita empresas que “están desarrollando productos que proveen luz sin bombillas, energía portátil sin baterías, calor sin aislantes gruesos ni calderas, superficies libres de bacterias sin químicos, y ropa limpia sin detergente.” (Brown 4-5)

La no tan buena conclusión de McKinsey es que “el capital requerido cada año para crear una revolución de recursos aumentará desde aproximadamente 2 billones hoy en día a más de 3 billones de dólares. Sin embargo, los beneficios podrían ser tan altos como 3.7 billones por año si el carbón costara 30 dólares por tonelada y los gobiernos quitasen considerables subsidios e impuestos a los recursos. Pero incluso esto no sería suficiente para prevenir el calentamiento global y proveer acceso universal a los recursos, lo cual costaría un estimado de otros 350 mil millones de dólares por año.” (op. cit.)

Ambientalistas como Heinberg asumen que el mundo afluente necesitará reducir significativamente su consumo. El giro optimista de Brown sobre esto es que, en efecto, necesitaremos reducir significativamente el uso de materiales y energía empleados en la producción pero será posible terminar produciendo los mismos o mejores resultados para los consumidores. El informe McKinsey asume de manera similar que la tecnología está disponible, si se pudiese encontrar el dinero y la voluntad. En cuanto a si algo de todo esto implica un fin al crecimiento económico como lo conocemos – eso dependerá de cómo midamos el crecimiento. Tal vez los consumidores accedan a gastar lo mismo en el valor puro de la higiene bucal sin el envase y los materiales que hoy contiene la pasta dental. Sin embargo, si la reducción de la masa de insumos ocurre más rápido que el aumento en los costos de los insumos, la resultante será menores costos de producción. Entonces la competencia de mercado debería bajar el precio por el cual el bien – o servicio – puede venderse.

De este modo nos encontramos con una imagen tanto atractiva como atemorizante: nuestras economías podrían mantener o aumentar su habilidad para producir lo que la gente quiere, pero menos dinero cambiará de manos a medida que las empresas inviertan menos en insumos y los consumidores gasten menos para obtener los valores reales que buscan.

La alternativa es una imagen que es atemorizante pero no-atractiva: las empresas no logran reorientar su concepción del valor puro que están vendiendo, o no logran reducir suficientemente la energía y los materiales requeridos para producir ese valor, y el alejamiento del crecimiento (en términos contundentes, crisis severa) ocurre no por astucia humana sino por comprometedoras limitaciones ecológicas.

El significado para la teoría económica y la producción

Debemos desplazarnos hacia una teoría que no sólo se base en la observación de la realidad sino que también preste atención a qué tipo de economía es necesario, posible y deseable. Sin tratar de predecir el camino a seguir, consideraré ahora cómo probablemente incidirán sobre la teoría económica importantes cambios que son requeridos en los sistemas económicos. Esto no será tan aburrido como se podría esperar; la relación entre teoría y realidad ya hace largo tiempo que debía ser realineada. En el siglo XX, se permitió que la teoría económica, más allá de su realismo, orientase las políticas – algunas auto-cumplidas y otras desastrosamente diferentes de

sus anunciadas intenciones. Debemos desplazarnos hacia una teoría que no sólo se base en la observación de la realidad sino que también preste atención a qué tipo de economía es necesario, posible y deseable.

De ahí que el primer desafío para la vieja teoría económica es la pregunta: ¿cuáles son los objetivos de la economía? La teoría existente no sostiene objetivos explícitos pero tiene algunos implícitos: el crecimiento económico para la macroeconomía y la maximización del consumo para la micro.

El segundo desafío deriva de la crítica realidad que la escala de una economía no debe exceder al ecosistema que lo sustenta.

Esto guarda relación con un tercer punto que ha sido dejado de lado en la teoría económica del siglo XX: cualquier economía está inmersa en y es completamente dependiente de su contexto ecológico y social. Una economía es un sub-sistema de un sistema social humano y éste, a su vez, es un sub-sistema del contexto ecológico. Cada uno de estos sistemas afecta y es afectado por los otros.

Esos tres puntos tienen que ver con cómo pensamos la economía. El siguiente punto se refiere tanto a la acción como a la teoría: el requerimiento para hacer la transición a una economía post-crecimiento comienza con limitaciones a la producción. Es crítico, en esta coyuntura, que la humanidad se una a la naturaleza (o, si somos inteligentes, se anticipe) en limitar aquellos bienes o servicios cuya producción requiere utilizar materiales y energía que son dañinos para el medioambiente o se están agotando de tal manera que amenazan la futura sustentabilidad ecológica y económica.

Ésta no es una idea nueva: siempre hay limitaciones de oferta que normalmente inciden a través de los mercados sobre los precios. De lo que estoy hablando, sin embargo, no es adecuadamente reconocido por la teoría económica del siglo XX. Se trata de restricciones que están basadas en proyecciones de limitaciones que serán más determinantes en el futuro de lo que son ahora. Dichas proyecciones se encuentran bien documentadas en la literatura científica pero no se están reflejando adecuadamente en los precios actuales: los diversos mercados de futuro son muy cortoplacistas, no están lo suficientemente informados o no tiene suficiente poder para llevar a cabo esa adecuación. Por eso, un gran desafío para la teoría económica que emerja de esta situación es la cuestión de cómo incluir en conductas de corto plazo el conocimiento científico sobre limitaciones futuras cuando las señales de precios derivadas del mercado han probado ser inadecuadas para lograrlo.³

Utilizando precios para alcanzar objetivos

Aunque bien herético para la teoría económica actual, no es por cierto verdaderamente nuevo en la historia de la economía occidental considerar una propuesta de establecer precios a través de algo más que los mecanismos de mercado. A modo de ejemplo, durante la Segunda Guerra

³ La organización 350.org está intentando abordar precisamente esta cuestión instando a fondos y otros grupos de accionistas a anticipar eventos que harán necesario dejar de utilizar una gran proporción de los combustibles a base de carbón debido a sus peligros medioambientales.

Mundial John Kenneth Galbraith monitoreó un sistema de control de precios diseñado para asegurar que se le diese prioridad a los recursos necesarios para el esfuerzo bélico.

La herejía de Galbraith fue significativamente diferente a la del previo argumento de John Maynard Keynes acerca que el gobierno federal debe actuar como un gran generador de demanda de empleo y de lo que el empleo produce. La era Keynesiana, renuente (aunque cada vez más) aceptada por los economistas modernos como una respuesta racional a una severa recesión económica, se asemejó a la actual en dos importantes aspectos: aceptó sin lugar a dudas la deseabilidad del crecimiento económico y apoyó que ese crecimiento se diese a través del mercado utilizando al gobierno como un motor de demanda. El gobierno aceptó la responsabilidad de incrementar la demanda de empleo con un consecuente incremento del ingreso familiar. Los mercados respondieron a los crecientes ingresos familiares y al consecuente aumento de la demanda de los consumidores con señales de precios que persuadieron a los inversores y productores a aumentar su actividad.

Por el contrario, el sistema de control de precios de Galbraith podría decirse que ha sobrepasado al mercado en lugar de utilizarlo y, por ese motivo, es hoy escasamente recordado como parte de la historia económica. Mientras que Galbraith no imaginó en su momento una situación en la que fuera necesario o deseable terminar o revertir el crecimiento económico como lo conocemos⁴, se destacó por su postura informal respecto a los mercados –en comparación a la reverencia que, por ejemplo, le fuera dispensada por Milton Friedman y sus discípulos. Galbraith no encontró razón alguna para creer que los mercados generarían, al menos no dentro del urgente plazo que requería el esfuerzo bélico, los precios necesarios para dirigir la producción apropiadamente. Sin embargo, una de las cosas que Galbraith y Keynes sí compartieron fue el claro reconocimiento que los mercados pueden generar resultados sub-óptimos, sea en términos de un objetivo nacional, como la producción bélica, o de sostener el nivel de demanda para una producción que asegure el pleno empleo.

Un tercer ejemplo de fijación de precios fuera de los mercados es tal vez aún más revelador dado que aún sucede: la poca atención prestada al hecho que precios cruciales están siendo determinados por fuerzas que no son las del mercado. Los países que deciden aumentar las exportaciones y disminuir las importaciones comúnmente consideran el tipo de cambio de su moneda como una herramienta para influenciar los patrones de compra de sus propios ciudadanos así como de la gente de otros países. Esto podría fallar si el país en cuestión es propenso a la inflación pero, de no ser así, frecuentemente resulta exitoso cambiar como se desea el precio de su moneda. Las alternativas a un gobierno central tomando las riendas del tipo de cambio del país son simplemente fijar el tipo de cambio respecto a alguna otra moneda –en los últimos años un buen número de monedas latinoamericanas han sido fijadas respecto al dólar- o permitirle “flotar”. Esta última es, sin duda, una elección de dejar la decisión en manos de los mercados internacionales; pero para economías fuertes grado de manipulación de la propia moneda es una manera aceptada de influenciar los precios.

⁴ Sin embargo Galbraith de hecho escribió un ensayo cerca del final de su vida en el que consideró la posibilidad que existiera un límite en el consumo requerido para tener una buena vida; ver Afterword: A Japanese Social Initiative por Jonathan M. Harris and Neva R. Goodwin, eds., 2003, *New Thinking in Macroeconomics: Social, Institutional and Environmental Perspectives*, de Edward Elgar. Deberíamos también, por supuesto, recordar el famoso ensayo de 1930 de Keynes, “Posibilidades económicas para nuestros nietos.” (“Economic Possibilities for our Grandchildren.”).

El propósito al ofrecer estos ejemplos es simplemente decir que, sin una firme orientación, la magia del mercado no siempre es suficiente para alcanzar resultados deseados a través de señales de precios generadas internamente. Esa observación desafía las teorías económicas del siglo XX que, ignorando ejemplos como éstos, mantuvieron una ideología de nunca interferir con el mercado.

Esto suscita el próximo gran desafío para una teoría económica que durante la mayor parte del siglo XX ha sostenido estar libre de juicios de valor. Usando a los mercados así como a otros medios necesitamos encontrar maneras de establecer precios que debidamente reconozcan valores humanos, incluyendo equidad, realidades ecológicas, y necesidades presentes y futuras.

De hecho, la afirmación de la economía del siglo XX de ser una teoría puramente objetiva libre de juicios de valor se ha erosionado casi por completo. La teoría, tal como se la enseña en universidades y es utilizada en la creación de políticas, ha aceptado implícitamente el objetivo de maximizar la eficiencia de modo que la búsqueda del beneficio personal pueda hacer uso de los recursos disponibles y alcanzar “los resultados más deseados”. Por favor tome en cuenta los valores que encierra la expresión “más deseados” que obliga a preguntarse, “¿deseados por quién?” Existe una respuesta a esta pregunta: cuando la eficiencia es procurada a través del sistema de precios, los únicos intereses individuales que el sistema ve de maximizar son aquellos que se materializan a través del mercado: específicamente, el deseo del consumidor de hacer compras y el deseo del productor de obtener ganancias. Sólo estos deseos –y sólo si son respaldados con dinero que es lo que le permite al actor económico participar en el mercado- se benefician de las características de eficiencia del sistema. En el sistema de precios de “un dólar, un voto”, el mercado minimiza el reconocimiento de las necesidades, deseos y valores de quienes tienen pocos dólares con los que expresarlos. Dado que la teoría económica estándar no tiene forma de reconocer formalmente la validez de necesidades y deseos que no puedan alcanzar una expresión en el mercado, el énfasis en la eficiencia quita el foco de los problemas de equidad.

Estoy sosteniendo que los mercados no siempre pueden por sí solos establecer precios que sean justos, tengan en cuenta el futuro, guíen el comportamiento de las personas hacia los resultados deseados o reflejen adecuadamente los valores humanos. Existe una respuesta de tipo automático para esto: “al menos el mercado es objetivo; si nos salimos del mercado para fijar precios, ¿quién elegirá de entre diversos valores subjetivos?” De mi lado he propuesto algunas respuestas preliminares. En primer lugar, los precios de mercado no son puramente objetivos: reflejan los deseos de los ricos y poderosos mucho más que de los pobres; y segundo, el gobierno es ampliamente aceptado como un apropiado entrometido en los mercados en tiempos de emergencia nacional, tales como situaciones de guerra, profunda recesión, catástrofe económica presente o futura, o en asuntos generales de interés nacional, tal el caso de los tipos de cambio.

Los salarios, como se analizará abajo, son una categoría particular de los precios. Este tema resulta ser un punto inicial esencial –pero no el punto final- para comprender cómo un sistema económico que es ecológicamente sustentable –es decir, una economía post-crecimiento- puede proveer un buen vivir a las personas. El problema que con frecuencia deviene un punto crítico en esta conversación es el sentido requerimiento para que el crecimiento económico siga proveyendo suficientes puestos de trabajo.

Acerca del Trabajo

El tema "empleo" es un subconjunto del tema "trabajo" que es, de hecho, una cuestión mucho más amplia. No todo el trabajo se realiza en un contexto que de empleo; parte del trabajo más importante para la supervivencia y el bienestar de nuestra especie se realiza sin paga en hogares y comunidades donde los niños son criados y se encaran aspectos relevantes de la socialización, la salud, el descanso, el confort y el entretenimiento de las personas. De ahí que, en estas líneas se considere el tema más amplio, el trabajo, antes de indagar en su subconjunto, el empleo. El trabajo presenta tres funciones principales positivas:

- Provee ingresos al trabajador, esto cuando el trabajo se realiza como empleo con un consecuente salario.
- Crea bienes y servicios valiosos para quienes los utilizan. En el caso del trabajo remunerado, los usuarios de estos bienes y servicios son llamados consumidores. Por su parte, quienes utilizan lo producido por el trabajo no remunerado conforman una diversificada categoría que carece de un nombre estándar; en ocasiones, incluye al propio trabajador, como es el caso de los alimentos cultivados para consumo doméstico.
- El trabajo en sí mismo puede tener un significado positivo para el trabajador, ya sea porque es realizado con otras personas creando relaciones positivas, sea que el trabajador disfruta de la sensación de un "trabajo bien hecho", sea porque está feliz de producir algo que tenga valor para otros, o porque satisface impulsos creativos. En cambio, el análisis económico estándar trata al trabajo como un mal en sí mismo, algo que las personas sólo hacen por necesidad.

Existen dos claves esenciales para alcanzar una buena sociedad post-crecimiento: las cuestiones de cómo el trabajo es recompensado y cómo los niños y otros que no pueden trabajar son asistidos. Las sociedades socialdemócratas de Europa del Norte ofrecen muchos buenos modelos para alcanzar la segunda clave. En este punto me desviaré de la teoría para hacer foco en el primer crucial asunto: cómo el trabajo es remunerado.

No todo trabajo cumple las tres funciones señaladas. Puede crear bienes y servicios de valor o proveer de sentido positivo al trabajador, con o sin generar ingresos para el trabajador; pero también puede generar ingresos sin producir nada de valor o ser algo psíquicamente negativo para el trabajador.

Por no menos de un siglo se les ha dicho a los estudiantes de economía que la única recompensa relevante del trabajo es el salario. Ese es un primer error: si bien los salarios son importantes, el trabajo tiene otras recompensas positivas que no deberían ser ignoradas.

Un segundo error se refiere a enmarcar por completo nuestro entendimiento de los salarios dentro de la teoría estándar de precios. Esto es, se coloca la precisa intersección de oferta y demanda y el valor de lo producido por el último trabajador contratado en una categoría específica (el "ingreso marginal producido") como las variables que determinan el salario. De seguro que estos son factores muy relevantes pero muchos otros elementos también intervienen para afectar por qué un tipo de trabajo, o un tipo de trabajador, recibe un mayor salario que otro.

Un tercer error es ignorar la gran cantidad de trabajo social y económicamente significativo que se lleva a cabo sin el atractivo de un salario. De hecho, es importante pensar en el trabajo que se

realiza en cualquier sociedad a partir no sólo de una sino de dos grandes categorías: el empleo que genera un ingreso monetario y el trabajo no remunerado. La segunda categoría produce resultados que, en términos monetarios, han sido valuados en el equivalente a un tercio o más del PBI.⁵

En los libros de texto de economía el tratamiento del trabajo se focaliza generalmente en la función de generación de ingreso. Sin embargo, las economías modernas están entrando en un período de gran transición ya que los sistemas que en el pasado han funcionado para producir crecientes niveles de vida, acompañados (hasta cierto punto) por un creciente bienestar, requieren ser reexaminados. Los sistemas que caracterizan a las modernas economías industrializadas producen cada vez más miseria junto con riqueza. Algunos de los problemas, como también potenciales soluciones, pueden detectarse al examinar las tres funciones del trabajo enumeradas previamente. Un problema de gran envergadura, y también una oportunidad, emerge al tomar en cuenta que la primera y la segunda función no necesariamente van juntas. El trabajo puede proveer ingresos sin producir valor social neto; y, por supuesto, puede generar valor social neto sin generar un ingreso monetario.

Cuando el trabajo no genera valor (humano)

1. El trabajo que implica hacer cigarrillos, o instrumentos financieros con riesgos ocultos, son ejemplos de trabajos que producen cosas que de hecho lastiman a quienes las utilizan. En una categoría similar, la carne puede ser una fuente de salud en la dieta del ser humano pero no cuando es elaborada de tal manera que quede emponzoñada con antibióticos u hormonas de crecimiento.
2. Ciertos productos pueden disminuir el bienestar neto al engendrar frustraciones y molestias para el usuario que terminen pesando mucho más que su utilidad. Por ejemplo, productos diseñados para convertirse en obsoletos o tan mal hechos que resulte probable una falla temprana.
3. Aparte de estos casos específicos de producción de "malos" más que de "bienes", hay mucha evidencia que un país adinerado como Estados Unidos ha alcanzado la saturación en varias áreas de consumo; las compras adicionales no aumentan el bienestar del comprador.
4. En líneas más generales, prácticamente toda producción tiene algún grado de consecuencia ambiental negativa en cuanto a utilización y rendimiento de energía y materiales.

Por supuesto este último punto no significa que toda producción sea mala; sin embargo refuerza la idea que, en tiempos de creciente restricción de recursos, es cada vez más importante establecer prioridades entre actividades productivas y encontrar modos, sea a través de incentivos o de regulación, de orientar los recursos de la sociedad hacia las producciones más valiosas. Para ello necesitamos encontrar nuevas maneras, diferentes de quién puede pagar más que otros, de definir qué es valioso.

⁵ La líder en este campo ha sido Marylin Waring quien escribió *Si las mujeres fueran tenidas en cuenta (If Women Counted)* en 1988.

La economía ideal

Los desafíos inherentes a una nueva economía también traerán desafíos para la teoría que sustentará dicha economía. Estas tensiones existen:

- Entre el trabajo que produce relativamente poco bienestar pero está bien remunerado, versus la necesidad de un gran volumen de trabajo que ahora recibe poca o ninguna compensación monetaria. Esto último incluye la producción de alimentos así como las “tareas de cuidado” que frecuentemente son realizadas por mujeres en cuanto a salud, cuidado de los niños y tareas domésticas.
- Entre la necesidad de obtener un ingreso versus el hecho que muchos trabajos no son útiles para la sociedad: cualquier periódico que uno escoja evidencia que la gente en nuestra sociedad es profundamente dependiente del trabajo remunerado, aun cuando muchos de esos trabajos producen cosas que no deberían ser producidas (por cualquiera de las razones aducidas arriba).
- Entre el tiempo de trabajo ofrecido por los empleadores versus las preferencias de los trabajadores sobre el tiempo de trabajo: muchas personas trabajan menos de lo que desearían (generalmente porque les gustaría ganar más, pero a veces – especialmente en el caso de las personas jubiladas- porque se aburren o se sienten desconectadas de la sociedad), mientras que muchos otros desearían tener vacaciones más extensas u horas de trabajo diarias o semanales más cortas.

Cuando se observa en abstracto esta situación, la conclusión lógica es que sería deseable descubrir o inventar algún tipo de mejor organización de la economía en la cual:

1. Todos los niños tuvieran los medios para desarrollar sus capacidades, con amor en su crianza, educación de calidad, alimentación nutritiva, agua limpia, asistencia médica garantizada y vivienda apropiada; y que esto se lograra más allá del salario que pudieran percibir sus padres.
2. Todos los adultos tuvieran acceso a una supervivencia y seguridad básicas.
3. Las condiciones de trabajo fuesen tales que maximizaran las recompensas psíquicas positivas y minimizaran, o compartiesen de manera justa, el trabajo desagradable.
4. Los incentivos y recompensas al trabajo reconociesen el valor del trabajo que se realiza, así como cualesquiera aspectos desagradables.
5. Se realizase todo el trabajo que fuese necesario.
6. No se llevase a cabo el trabajo que produce cosas innecesarias o dañinas.

Si las primeras dos condiciones se cumplieran (como ahora sucede en Estados Unidos, parcialmente y de manera poco segura a través de una colcha de retazos de “redes de seguridad” estatales y federales, educación pública, etc.), esto reduciría la presión por empleos, empleos, empleos – por ende mejorando la posibilidad de considerar implementar la condición #6.

Otra posibilidad práctica es el uso de programas de obras públicas, como fue sugerido recientemente por Eduardo Porter en el *New York Times* (29 de enero de 2014, p. B1). Porter considera esta propuesta como muy radical –“muchos economistas entran en pánico con sólo pensar en un programa masivo de obras públicas para combatir el desempleo”- aunque señala los resultados positivos del programa de Obras Públicas que ayudó a la gente a sobrevivir durante la Gran Depresión iniciada en 1930.

Porter ni siquiera considera lo que algunos creen que es el enfoque más efectivo (aunque tal vez aun más radical): modificar las redes de seguridad social para incluir una garantía de ingreso mínimo. Este podría ser un paso significativo hacia alcanzar simultáneamente dos metas importantes. Podría reducir en gran medida la pobreza, reemplazando así gran parte del pesado y costoso aparato de asistencia social, seguro de desempleo, etc.; y, si se diseña con esta intención, al levantar el requerimiento de que todos acepten trabajo remunerado podría implícitamente recompensar y posibilitar parte del trabajo no remunerado del cual toda sociedad depende,

Un ensayo conexo, "Basic Income for a New Economy" ("Ingreso Básico para una Nueva Economía"), plantea tal propuesta. Ella sería viable en entornos donde una mayoría de los que tienen trabajos remunerados recibiesen salarios lo suficientemente altos como para satisfacer sus necesidades básicas y sus deseos, con suficiente resto para permitir el pago de relativamente altos impuestos. El sistema tributario necesitaría ser replanteado para que los ingresos fuesen gravados de una manera más progresiva. Más aun, los impuestos al consumo necesitarían ser cuidadosamente diseñados para aumentar el costo de consumir cosas que tienen impactos negativos en el usuario, los trabajadores o la sociedad en general. El impuesto a las gaseosas propuesto por Michael Bloomberg en Nueva York es un buen ejemplo de un paso en la dirección correcta – y también, por supuesto, ilustra las reacciones negativas frente a semejante esfuerzo.

La teoría económica no puede hacer semejantes cambios por sí sola, pero un cambio en la teoría económica – quitarle el apoyo a la idea que los únicos precios justos o apropiados son aquellos que fija el mercado – puede al menos restarle algo de apoyo a quienes se oponen a dar tales pasos.

Una garantía de ingreso básico respondería a las condiciones 5 y 6 como se han enumerado más arriba: realizar el trabajo necesario de la sociedad, sin desperdiciar recursos ni sobrecargar el medioambiente con producción sin sentido.

Por qué todo esto es tan difícil de materializar? La condición que requeriría el cambio más dramático de parte del sistema económico que tenemos ahora es la número 4. Esto nos remite al sexto desafío para la nueva economía que fue establecido al principio, que también es un desafío para la teoría que sustentará tal economía. Debe encontrar maneras de establecer incentivos y recompensas para el trabajo que reconozcan, al menos mejor que ahora, tanto el valor social como las recompensas y aspectos desagradables intrínsecos a los distintos tipos de trabajo.

Cómo debe adaptarse la teoría salarial convencional

La teoría económica convencional da por sentado que los salarios del trabajador reflejan lo que ellos aportan a la facturación de la compañía. Esta situación contiene algunos puntos realistas sobre oferta y demanda, junto con una cantidad de supuestos injustificados. La simple teoría del siglo XX — poderosa porque es simple, pero también errónea porque es simple — ignora otros factores que, en diversas circunstancias, son al menos igual de importantes en la determinación de los salarios. La teoría económica convencional se centra en la idea que los precios — incluyendo los salarios — son fijados por la intersección de la oferta y la demanda. Los salarios son descriptos como fijados en la intersección donde las personas ofrecen su trabajo al elegir cuánto (y dónde y cómo) trabajar, mientras que la demanda de empleo se deriva de la demanda por los productos de esa fuerza laboral. La teoría se simplifica aun más con los supuestos acerca

que los empleadores elijen trabajadores basándose únicamente en bien fundadas expectativas sobre sus habilidades para contribuir al esfuerzo productivo y que los trabajadores están bien informados de los posibles empleos que podrían conseguir. La conclusión de este razonamiento es que todos los trabajadores reciben lo que merecen: su remuneración refleja exactamente lo que ellos aportan a la facturación de la empresa.

Esta descripción contiene algunos puntos realistas respecto a oferta y demanda, junto con un número de infundados supuestos. Normalmente ni los trabajadores ni los empleadores tienen tanto conocimiento como se presume sobre el mercado de productos y el mercado de trabajo. Mientras que los salarios son casi siempre una consideración importante, muchos trabajadores le dan igual o prácticamente igual importancia a un buen número de otras cosas en su elección de trabajo, incluyendo factores como localización, oportunidades de aprendizaje y ascenso, imagen y estatus asociados al trabajo, al empleador particular o al valor social del producto (este último punto es un motivador significativo para muchas personas que eligen involucrarse en trabajos frecuentemente de baja remuneración con organizaciones sin fines de lucro o en áreas como trabajo social). Mientras que la falta de conocimiento perfecto y la presencia de preferencias personales reciben cierto reconocimiento en el viejo modelo, estas complicaciones no son en verdad incluidas. La conclusión del viejo modelo es que los rigurosos supuestos de conocimiento perfecto y las metas definidas de manera simple son lo suficientemente buenos para que, en líneas generales, el mercado de trabajo funcione tal como es descrito, con todos los trabajadores recibiendo exactamente lo que merecen.

Otras ciencias sociales han aportado mucha información mostrando resultados más bien diferentes en los mercados de trabajo. Tal vez sea prudente concluir que el viejo modelo avanza medio camino en predecir resultados. La simple teoría económica del siglo XX — poderosa porque es simple, pero también errónea porque es simple — ignora otros factores que, bajo diversas circunstancias, son al menos igual de importantes en la determinación de los salarios. Estos incluyen poder, externalidades, historia y cultura. Por falta de espacio, aquí sólo comentaré uno de ellos.

El poder en la sociedad está frecuentemente conectado con el estatus legal. Individuos o grupos con una posición que les permite enfrentar o resistir desafíos legales tienen significativamente mayor poder que aquellos que no tienen tal posición. Un buen ejemplo lo proporciona el caso de los inmigrantes ilegales en Estados Unidos. Ellos son vulnerables a amenazas de denuncia a las autoridades de inmigración; y si ellos son maltratados o mal remunerados no pueden elevar su caso ante la ley dado que eso dejaría en evidencia su estatus ante las autoridades de inmigración.

Los sindicatos otorgan a sus miembros el estatus legal que los hace más efectivos a la hora de protestar contra un trato injusto. John Kenneth Galbraith célebremente se refirió a los sindicatos como el saludable ‘poder compensatorio’ contra el excesivo poder empresarial en Estados Unidos. Sin embargo, desde los 70s la membresía sindical en Estados Unidos ha caído dramáticamente. Las razones incluyen la amenaza que las compañías pueden reemplazar mano de obra sindicalizada por mano de obra inmigrante legal o ilegal de menor costo; la amenaza que las demandas sindicales pueden causar que las empresas busquen producir en el extranjero donde los salarios son más bajos y los sindicatos no son un problema (China se distingue por bloquear los intentos de legalizar los sindicatos); y por el aumento del poder político y económico empresarial que coincide con un aun menor poder compensatorio de cualquier tipo.

Cuando los trabajadores carecen de poder de negociación lo que se gana en productividad laboral puede ser desviado más hacia ganancias que a salarios. Es cada vez más extensamente reconocido que los avances en productividad laboral alcanzados en el último cuarto del siglo XX se tradujeron principalmente en mayores ganancias corporativas, con muy poco siendo destinado a aumentar los salarios de los trabajadores y una cantidad desproporcionada yendo a la alta gerencia.

Otro conjunto de temas bajo el rubro poder tienen que ver con género y etnia. Este asunto puede ser brevemente resumido aclarando que cualquier tipo de trabajo que se asocie predominantemente con un grupo que carezca de poder político/cultural/económico en la sociedad como un todo, tendrá menor estatus y menor remuneración.

Tomando en cuenta este muy breve resumen de la teoría salarial existente y las realidades que encara, ¿cómo se vería una más útil y realista teoría salarial?

Por sobre todo, comenzaría con un objetivo explícito, reemplazando el objetivo implícito de la teoría existente que es que el salario debería ser igual al ingreso marginal producido por el trabajador (es decir, el valor de mercado del resultado producido por la última unidad de trabajo en la categoría a la cual pertenece el trabajador). El objetivo alternativo para la teoría económica acorde a la nueva economía debiera ser que la remuneración del trabajo debería acercarse al valor humano que tiene para la sociedad lo producido por el trabajador. Luego de una breve exposición de este objetivo abordaré muy brevemente la economía de alcanzarlo; es decir, cómo los flujos de dinero en una economía organizada para este fin diferirían de los que se observan hoy en Estados Unidos.

Nunca será posible, o incluso deseable, lograr por completo esta meta. Para empezar, es imposible hacer cálculos exactos del valor humano. Los esfuerzos para avanzar hacia esta meta debieran hacerse más bien en términos generales, lo cual requeriría un gran debate acerca de los valores de cada sociedad. El punto fuerte más práctico para movernos en dirección a la meta de alinear los ingresos del empleo con los valores humanos probablemente se relacione con el concepto de ingreso básico.

En mi ensayo ‘Ingreso Básico para una Nueva Economía’ propongo un sistema que, en primer lugar, dependa del tamaño y composición de cualquier hogar. Una parte del propuesto sistema ‘BICS’ (Ingreso Básico / Soporte Central) [BICS por el inglés Basic Income/Core Support] compensaría a los trabajadores “centrales”⁶ por su trabajo en cinco áreas: preparación de comidas, mantenimiento del hogar y manejo de las finanzas del hogar, así como por las horas de atención requerida por los niños de cada edad y por los miembros mayores o enfermos del hogar que requieran asistencia de terceros. La parte de ‘Ingreso Básico’ de un sistema BICS calcula los insumos adquiridos que se necesitan (según el tamaño y composición del hogar) para proveer alimento, vestimenta y vivienda, incluyendo el mobiliario y los servicios públicos del caso.

⁶ El término ‘Central’ es uno que propuse alrededor de 1998, mientras trabajaba con Edgar Cahn en el desarrollo de herramientas conceptuales para sistemas de la banca Time (también en ese momento acuñé la frase, ‘capacidades inutilizadas y necesidades no cubiertas.’). “La economía central” (o ‘la esfera central’) se ha implementado ampliamente desde ese entonces, incluso en los libros de texto que he escrito, donde la esfera central se define como el sitio donde las personas generalmente crían niños, preparan comidas, mantienen viviendas, organizan tiempo de ocio, y cuidan a levemente (o a veces crónicamente) enfermos individuos.

Como hoy se lo concibe, el monto total del BICS no sería mayor al mayor de sus dos elementos. Lo más importante, el componente Soporte Central se identificaría como tal para asegurar que todos los miembros del hogar sean conscientes de este trabajo, tan frecuentemente invisible para quienes no lo realizan; y se haría un esfuerzo para asegurar que esta parte se destinase a los individuos que en efecto hacen este trabajo.⁷

¿Cómo se relacionaría tal programa con el valor humano del trabajo? Para dar un ejemplo, atender a un niño debería ser más valorado que lo evidenciado por los salarios de niñeras y personal de guarderías. Sugeriría, asimismo, que la sociedad a través del gobierno no debiera procurar diferenciar entre un cuidado de niños realmente excelente y aquel que es bastante menos bueno (excepto para establecer estándares como por ejemplo para guarderías). Esto, de hecho, puede ser parcialmente librado al mercado; si cada familia recibe una cantidad que la sociedad considerase razonable en relación a las edades de sus niños, entonces los padres podrían elegir quedarse con el ingreso para sí mismos o dárselo a otros, que competirían por estos trabajos en base a idoneidad y afectuosidad en el cuidado.

Consideremos otro ejemplo referido a los extraordinariamente bien remunerados administradores de dinero que contribuyen poco o nada a la economía real pero se llevan grandes salarios con sólo mover dinero de un lado al otro. La sociedad podría decidir exigir muy altos impuestos a las personas que trabajan en el sector financiero; no tan altos como para que fuese imposible ganarse la vida en ese sector pero haciendo que sea imposible volverse muy adinerado de esa manera. Idealmente el banquero local en Portland, Maine, que acompaña a un potencial prestatario a visualizar el negocio que quiere hacer crecer, ganaría no menos que el banquero de Wall Street que empaqueta hipotecas en paquetes que no pueden ser comprendidos plenamente por inversores que, a su vez, no tienen relación alguna con la actividad.

Si deben hacerse cambios para que el cuidado de los niños sea mejor remunerado y los administradores de dinero no reciban una tan alta compensación, ¿qué diríamos acerca de los artistas? Yo sugeriría que la discusión social se diese según los siguientes lineamientos. Cierta arte es necesario y extremadamente valioso pero también hay muchas personas que estarían felices de pasar su tiempo produciendo arte que muy pocos valorarían, al tiempo que no estarían produciendo resultados humanamente valiosos. Una elevada compensación para todos los posibles artistas sería difícil de costear para cualquier sociedad. La selección de los “mejores” artistas por parte de funcionarios gubernamentales o incluso por los directores de museos, no pareciera (considerando las modas elitistas del arte hoy en día – aquí estoy mostrando mi prejuicio) que pudiera llevar a escoger una elección justa o particularmente conducente a la producción de arte humanamente valioso. Por ende mi propia sugerencia sería que los artistas recibieran un “ingreso básico” como los BICS, tal como el resto de la población, y que el ingreso por sobre esa cantidad dependiera que produjesen obras que las personas quisieran efectivamente comprar (contando con el mercado para manejar esto) o trabajando en otros empleos, como los artistas hacen ahora.

⁷ El sistema, como se explica en el ensayo, no da por sentado que son solamente las mujeres quienes realizan este trabajo pero presenta supuestos de base que potencialmente involucran a todos los miembros del hogar entre las edades de 12 y 82. Esta es una invitación a que los hogares debatan quien está de hecho haciendo el trabajo y quien, por ende, debiera recibir y administrar el ingreso.

Esta discusión se ha desplazado rápidamente de la teoría a la implementación. Los ejemplos antes mencionados pretenden ilustrar el objetivo, descrito más arriba, de alinear mejor las remuneraciones del trabajo con el valor humano que tiene para la sociedad lo producido por el trabajador. Estos ejemplos parecieran darle al gobierno un rol muy significativo en materia de establecer impuestos y otorgar subsidios. Mientras que uno de los casos expuestos (el de la gestión financiera) sugiere un flujo de dinero hacia el gobierno en forma de impuestos, los otros casos (el cuidado de niños y la producción de arte) implican considerables subsidios de parte del gobierno a individuos o (posiblemente) familias. Si los gobiernos no fuesen a acumular deudas tremendamente elevadas, tendrá que haber una igualación de los flujos hacia y desde el gobierno. Resolver esto es un proyecto enorme, que no se intentará encarar en este ensayo.

Hacia un mejor futuro: el rol esencial de los valores humanos

Una sección anterior, que describe una economía ideal, le siguió otra que sugiere que la teoría – en este caso la teoría del salario – es un impedimento a posibles cambios que podrían movilizar a la economía en la dirección deseada. Antes de concluir con algunos ejemplos concretos de modelos existentes en la vida real que pudieran desarrollarse hacia el cambio deseado, resumiré algunas de las razones para reevaluar hasta qué punto los valores humanos pueden conducir a fijar importantes precios, utilizando a los mercados sólo para obtener las valorizaciones que fueran requeridas.

Los precios de los recursos escasos y de las fuentes de energía más o menos destructivas resultan de gran importancia en este crítico momento de la historia humana; una discusión que ya lleva más de una década acerca de cómo estos precios (especialmente los de la energía) pueden ser mejor alineados con realidades futuras. Una discusión igualmente importante está apenas comenzando entre los que promueven una “nueva economía” sobre como el trabajo es organizado y compensado. Existen muchas razones humanas, como así también políticas, para considerar que la preocupación por los empleos torna más difícil enfrentar las realidades medioambientales.

Imaginemos que dentro de diez años la economía, en conjunto con la ecología, la tecnología y una variedad de otros campos del conocimiento humano, hayan progresado hasta un punto tal donde sea posible identificar los tipos y cantidades de productos que pudieran ser procesados de manera segura, considerando las restricciones ecológicas globales y locales. Esta determinación, por supuesto, depende tanto de las prioridades respecto a lo que será producido como de las tecnologías aplicadas; es decir, cuán lejos la tecnología ha progresado hacia reducir la producción hasta su “valor puro”.

De estos cálculos podría desprenderse una conclusión acerca de cuántos y qué tipo de horas de trabajo son necesarias en la economía formal. Recuérdese un punto importante mencionado con anterioridad: *siendo los demás factores iguales, el total de horas de trabajo demandadas será mayor si la productividad laboral media es baja pero será menor si su productividad se mantiene estable o si continúa incrementándose*. Luego tenemos la importante cuestión respecto a si la sociedad ha logrado organizar el trabajo de forma de permitir más cortas semanas laborales a quienes así lo deseen – un logro que en sí mismo representaría un crítico

reconocimiento a la importancia del trabajo doméstico no retribuido, ya que esta forma de organización social liberaría más tiempo para dicha tarea.

La siguiente tabla presenta seis posibles escenarios cruzando las categorías “Abundancia de empleos” y “Sin suficientes empleos” con las de “Reducida productividad laboral” y “Tecnologías que impulsan la productividad laboral”.

Escenario A: con abundancia de empleos y reducida productividad laboral, los salarios disminuyen y hay una caída general en el PBI

Escenario B 1: sin suficientes empleos y reducida productividad laboral, presencia de empleo compartido y reducción general en los estándares de vida material

Escenario B 2: sin suficientes empleos y reducida productividad laboral, sin trabajo compartido y con algunos viviendo bien mientras que la mayoría sufre una severa reducción en los estándares de vida.

Escenario C: con abundancia de empleos y tecnología que impulsa la productividad laboral, los salarios se mantienen estables y hay pocos cambios en el PBI (sin embargo, cambios demográficos podrían reducir el PBI per cápita, por lo tanto disminuyendo el ingreso familiar)

Escenario D 1: sin suficientes empleos y con tecnología que impulsa la productividad laboral, presencia de empleo compartido y estándares de vida sin cambios o que bajan un poco.

Escenario D2: sin suficientes empleos y con tecnología que impulsa la productividad laboral, sin trabajo compartido y con algunos que les va bien mientras otros sufren los efectos del desempleo.

El resultado sugerido por el escenario C probablemente obtendría la mayor adhesión. Los optimistas sugieren que las versiones de “valor puro” de todas las cosas que queremos (salud, nutrición, educación, transporte, comunicación, vivienda con todas sus comodidades y variados entretenimientos) pueden ser producidas dentro del contexto de restricciones ecológicas y recursos limitados. Sería incluso mucho mejor si “todas las cosas que queremos” hubiesen sido redefinidas de forma tal que excluyeran cosas que no contribuyen realmente al bienestar, reduciendo la cantidad de trabajo que la sociedad demanda mediante la exclusión de los productos que describí antes cuando hablé del trabajo que no crea valor humano aún cuando pudiera crear valor de mercado. En el mejor de los casos, semejante re-direccionamiento del esfuerzo laboral podría acoplarse con las tendencias demográficas de manera tal que la fuerza de trabajo declinase en proporción al total de la población a medida que se redujesen las demandas de los hogares al focalizarse en lo que realmente contribuye al bienestar. Así, el PBI per capita y la media de ingresos de los hogares podría simultáneamente declinar sin reducir el bienestar.

Si se lograra esta redefinición de aspiraciones, el escenario D1 también podría ser bastante prometedor. Este escenario presupone que mientras la tecnología mantuvo alta a la productividad, también se ha simplificado la producción de forma tal que requiere menos aportes de trabajo junto con menores aportes de materiales y de energía. De hecho, éste es el panorama

pintado por Julie Schor en su libro *Plenitud (Plenitude)*; todos los deseos de bienestar son satisfechos dentro de las restricciones que impone la naturaleza mientras el tiempo libre se incrementa considerablemente.

Esas imágenes son muy atractivas. ¿Cómo llegamos a ellas? En mis conclusiones enfatizaré las formas en que los precios pueden ser entendidos y utilizados de una manera diferente a la actual.

Conclusiones

Como hemos mencionado anteriormente, existen modelos relevantes a los cuales recurrir de países donde razonables políticas de asistencia social e impuestos le otorgan al gobierno los medios para lograr el primer requisito de una economía ideal: *apoyar a todos, especialmente a aquellos que no pueden trabajar o no consiguen trabajo*. Sin embargo, todo estado de bienestar que conozco aún necesita prestar más atención al *trabajo que no se realiza a través del mercado de empleo formal*. Existe un movimiento en esta dirección en países donde los gobiernos proveen el apoyo que permite a los padres cuidar a sus propios hijos. La alternativa—pagar por guarderías que permiten a los padres realizar otro trabajo de mercado—es extremadamente ineficiente e ignora el tremendo valor que tienen para la sociedad las buenas prácticas de crianza de los padres y madres actuales. (Mis amigas feministas tienen numerosos puntos de vista diferentes sobre este tema).

En la sección anterior, propuse dos tipos de programas específicamente relacionados con el trabajo que pueden tanto proveer empleos mejor pagos—**un programa de obras públicas**—cuanto apoyar el esencial trabajo no remunerado que se realiza dentro de los hogares—**un programa de ingreso mínimo**. Este último podría diseñarse para reemplazar gran parte de los muy porosos sistemas estatales y federales de seguridad social que existen actualmente en los Estados Unidos.

Modestas sumas de dinero para apoyar **actividades voluntarias o que no reciben paga** podría permitir al sector sin fines de lucro aportar mucho más a la calidad de vida. Un ejemplo sería el banco de tiempos, un sistema de intercambio donde el tiempo, no el dinero, es la moneda que permite la conexión entre capacidades subutilizadas y necesidades insatisfechas. Los sistemas de bancos de tiempos generalmente fueron más exitosos en escenarios de jubilación donde existe un montón de capacidades humanas sin buena aplicación; pero Edgar Cahn, uno de los principales inventores y promotores de dichos sistemas, ha reconocido que para durar requieren de un gerente consistente que probablemente necesite realizar esta función como un trabajo pago.⁸

No todo lo que queremos lograr puede realizarse simplemente adaptando los modelos existentes pero mucho sí puede lograrse de este modo. La **tributación** es una forma muy conocida de cambiar los precios. Aquellos que no quieren admitir que el gobierno está o debería estar en el negocio de los incentivos cambiantes defenderán los impuestos, si es que lo hacen, solamente como una forma de recaudar fondos que tiene el gobierno. Sin embargo, más allá que nos guste o no el actual régimen, deberíamos también admitir la realidad y trabajar para utilizar los impuestos para provocar los resultados que queremos, más que los resultados que no deseamos. Ejemplos constructivos deberían incluir los impuestos a los bienes y servicios suntuarios o de

⁸ Véase New Economics Foundation 2008

lujo colocados en valores suficientemente altos como para desalentar el consumo de estatus⁹; otro ejemplo sería una estructura progresiva de impuestos a los ingresos que comenzara a un nivel alto y estuviese diseñada para establecer una relación razonable entre la compensación de los ejecutivos de altos ingresos con el salario promedio del segmento, por ejemplo, con el 20% más bajo de ingresos de la economía.¹⁰ Ya que hablamos de ello, los impuestos a las ganancias de capital deberían ubicarse en un nivel alto para salir de la situación actual, donde ingresos de renta pasiva son gravados a una tasa substancialmente más baja que los ingresos del trabajo. Las propuestas de establecer impuestos sobre las emisiones de carbono son especialmente importantes en un momento donde la descarga de gases con efecto invernadero representa una severa amenaza al futuro.

Existen otros muchos programas de gobierno que podrían ser reformados para mejor alinearlos con la realidad ecológica y el bienestar humano. Los **subsidios** son un buen ejemplo. Un comentario de la organización *Grist* sobre un reporte del FMI acerca de los subsidios globales a los combustibles fósiles destaca que los subsidios globales *directos* que promueven el consumo de combustibles fósiles, como ser precios de la nafta por debajo del valor de mercado, ascienden a 480 mil millones de dólares al año, mientras que subsidios implícitos, incluyendo externalidades no internalizadas, pueden resultar tan altos como 1.9 billones de dólares al año. Estas cifras eclipsan los subsidios globales para energías renovables. Nuevamente, esto ejemplifica la situación actual donde los precios son muy eficazmente manipulados; empero dado que la teoría e ideología económica dominante no cree que esto debiera ocurrir, se lo realiza sin la debida consideración pública de los valores que la manipulación favorece. Incluso si no hubiésemos incrementado el grado al cual los precios están ahora sesgados por la acción gubernamental, podríamos acercarnos mucho más al mundo ideal desplazando ese esfuerzo hacia los valores reales que necesitan ser expresados.

Mucho se dice acerca de las asociaciones público-privadas. Un área crítica para que esto funcione en pos del interés público es **invertir en investigación y actividades productivas** que más beneficiarían a la sociedad respetando al mismo tiempo los límites de la naturaleza. Supongamos que quisiéramos comenzar desde un concepto de *desarrollo restaurativo*: no sólo mantenernos donde estamos, como en la noción de sustentabilidad, sino también reconstruyendo la salud de los sistemas ecológico y social que han sido dañados durante el último siglo. Quizás fuese necesaria una disciplina académica de desarrollo restaurativo o alguna organización, similar al Panel Intergubernamental sobre el Cambio Climático (IPCC por sus siglas en inglés), que pueda delinear formas para identificar actividades que promuevan el desarrollo restaurativo. Estas actividades incluirían presumiblemente la implementación de energía renovable, infraestructura, educación y salud, así como investigación en todas esas áreas.

El precio del capital – el retorno esperado que puede atraerlo hacia un lugar en vez de hacia otro – no es lo único que determina hacia donde fluye: la existente distribución de la riqueza, modas de pensamiento, expectativas, egos, todo juega un gran papel aquí, como ocurre en otras áreas de

⁹ Véase Robert Frank, 1999, *Fiebre de Lujo (Luxury Fever)*. The Free Press.

¹⁰ Este enfoque es mejor que atar los salarios de los gerentes y directivos al salario menor o a la mediana de salarios de sus propias compañías, porque en el último caso hasta es posible manipular el sistema – por ejemplo, subcontratando los trabajos menos remunerados – para de esta manera incrementar el promedio de salarios de la empresa sin realmente mejorar el salario de sus trabajadores. Atar los salarios gerenciales a los ingresos de los que ganan menos por el contrario crearía un incentivo para mejorar la condición de los pobres.

fijación de precios. El Banco de Dakota del Norte es un ejemplo exitoso de un enfoque alternativo respecto a la **propiedad y la inversión del capital**. Custodia fondos del Estado así como depósitos de los individuos e instituciones; los invierte en formas que benefician a los habitantes de ese estado y estas inversiones han resultado ser mucho más seguras que las de los bancos estrictamente orientados por el lucro.¹¹

Considerando una gama de escalas, tanto más pequeñas como más grandes que el estado de Dakota del Norte, en todas es necesario **priorizar inversiones constructivas**. Una cuestión apremiante es cómo atraer fondos de inversión a esas áreas y lejos de las actividades destructivas. Rich Rosen del Instituto Tellus en Boston sugiere usar los consejos asesores de servicios públicos como modelos para seleccionar y dirigir mejor el uso de los nuevos capitales de inversión. Como ha destacado, el mundo no puede depender de los mercados de capital tradicionales para adecuadamente priorizar la necesidad futura de capital entre industrias claves y al interior de ellas (Rosen, 2009). Un colega de Rosen, Paul Raskin, ha descrito la situación hacia la cual deberíamos movernos como una donde:

“Los bancos de inversión comunitarios y regionales que son controlados por el estado y apoyados por procesos participativos de regulación, reciclan el ahorro público y los fondos de capital originados en el cobro de impuestos. Para recibir fondos de estos bancos, los empresarios que buscan capital deben demostrar que sus proyectos, en adición a la viabilidad financiera, promueven más amplios objetivos sociales y medioambientales.” (Paul Raskin, 2012).

Esto debería implicar buenas noticias para los sistemas cooperativos de propiedad obrera, que repetidamente han enfrentado dificultades en el levantamiento de capitales.

He dado sólo unos pocos ejemplos concretos de áreas donde algunos de los más espinosos problemas pueden ser resueltos a través de observar atentamente cómo se establecen los precios. Estos ejemplos incluyen:

- implementar un estado benefactor más orientado hacia el bienestar general, incluyendo especialmente un ingreso básico garantizado;
- mejorar el apoyo a las organizaciones sin fines de lucro que facilitan que las personas puedan realizar aquel trabajo que es más necesario para la sociedad;
- apoyar programas de obras públicas en los cuales ni el sector privado ni el de sin fines de lucro pueden asumir tareas que son necesarias para la sociedad;
- cambiar la estructura impositiva para que sea cada vez más progresiva y desaliente el consumo que resulta perjudicial para el medioambiente así como para otros consumidores y demás individuos que son negativamente afectados por los actuales patrones de consumo;
- alinear subsidios gubernamentales con las prioridades sociales y medioambientales; y
- reconocer que la inversión es un bien público que debería priorizar el bienestar sustentable y el desarrollo restaurativo.

¹¹ Desde el éxito del Banco de Dakota del Norte en capear la Gran Recesión, cerca de 20 estados han introducido leyes para crear sus propios bancos estatales.

Es posible pensar estas opciones cuando reconocemos que los precios no están establecidos por Dios o la Naturaleza: ellos son el resultado de decisiones humanas. Esas decisiones humanas pueden ser hechas sobre bases estrictamente individualistas en un contexto de mercado, en cuyo caso los resultados terminan estando sesgados a favor de quienes, con mayor riqueza y poder toman las decisiones o, por el contrario, pueden ser tomadas comunitariamente.

La cuestión detrás de todo esto es: ¿quién decide? En la medida que la respuesta fuese propia de la arena política, necesitaremos resolver cómo hacemos para elegir personas en las cuales confiamos, lo que implica sacar al dinero de en medio de la política. La confianza es un poderoso conductor de los asuntos humanos. Deberíamos retirar nuestra confianza de aquellas empresas que sólo buscan ganancias excluyendo el bienestar social. Los mercados pueden ser una parte importante de muchas soluciones y los gobiernos nunca son perfectos, pero no deberíamos confiar en los economistas que nos dicen que los mercados tienen todas las soluciones. También es importante contemplar que haya control social de las acciones de gobierno en paralelo con el apoyo que necesitan para poder cumplir su trabajo mejor que como hoy ocurre con el deficientemente financiado, falta de personal y desmoralizado sector público en los Estados Unidos.

Cuando solamente nos focalizamos en las intrincadas cuestiones de escala y crecimiento económico, los problemas parecieran ser imposibles de solucionar a nivel de diseño—sólo cabría esperar un desastre. Pero cuando hayamos desenredado la madeja, jalando del hilo de la teoría de los precios y del hilo del trabajo, podremos comenzar a visualizar los senderos que habremos de tomar.

Neva Goodwin is co-director of the Global Development and Environment Institute. She holds a Ph.D. in economics from Boston University. Inquiries can be directed to Neva.Goodwin@tufts.edu

Appendix: Excerpts from Keynes' "Economic Possibilities for Our Grandchildren"

The economic problem, the struggle for subsistence, always has been hitherto the primary, most pressing problem of the human race.... we have been expressly evolved by nature-with all our impulses and deepest instincts-for the purpose of solving the economic problem. If the economic problem is solved, mankind will be deprived of its traditional purpose.

...in our own lifetimes ... we may be able to perform all the operations of agriculture, mining, and manufacture with a quarter of the human effort to which we have been accustomed. For the moment the very rapidity of these changes is hurting us and bringing difficult problems to solve. We are being afflicted with a new disease of which some readers may not yet have heard the name, but of which they will hear a great deal in the years to come--namely, technological unemployment. This means unemployment due to our discovery of means of economising the use of labour outrunning the pace at which we can find new uses for labour. But this is only a temporary phase of maladjustment. All this means in the long run that mankind is solving its economic problem.

Now it is true that the needs of human beings may seem to be insatiable. But they fall into two classes – those needs which are absolute in the sense that we feel them whatever the situation of our fellow human beings may be, and those which are relative in the sense that we feel them only if their satisfaction lifts us above, makes us feel superior to, our fellows. Needs of the second class, those which satisfy the desire for superiority, may indeed be insatiable; for the higher the general level, the higher still are they. But this is not so true of the absolute needs – a point may soon be reached, much sooner perhaps than we are all of us aware of, when these needs are satisfied in the sense that we prefer to devote our further energies to non-economic purposes.

Thus for the first time since his creation man will be faced with his real, his permanent problem – how to use his freedom from pressing economic cares, how to occupy the leisure, which science and compound interest will have won for him, to live wisely and agreeably and well. The strenuous purposeful money-makers may carry all of us along with them into the lap of economic abundance. But it will be those peoples, who can keep alive, and cultivate into a fuller perfection, the art of life itself and do not sell themselves for the means of life, who will be able to enjoy the abundance when it comes.

Yet there is no country and no people, I think, who can look forward to the age of leisure and of abundance without a dread. For we have been trained too long to strive and not to enjoy. It is a fearful problem for the ordinary person, with no special talents, to occupy himself, especially if he no longer has roots in the soil or in custom or in the beloved conventions of a traditional society. To judge from the behaviour and the achievements of the wealthy classes today in any quarter of the world, the outlook is very depressing! For these are, so to speak, our advance guard--those who are spying out the promised land for the rest of us and pitching their camp there. For they have most of them failed disastrously, so it seems to me – those who have an independent income but no associations or duties or ties – to solve the problem which has been set them.

The pace at which we can reach our destination of economic bliss will be governed by four things – our power to control population, our determination to avoid wars and civil dissensions, our willingness to entrust to science the direction of those matters which are properly the concern of science, and the rate of accumulation as fixed by the margin between our production and our consumption; of which the last will easily look after itself, given the first three.

Meanwhile there will be no harm in making mild preparations for our destiny, in encouraging, and experimenting in, the arts of life as well as the activities of purpose. But, chiefly, do not let us overestimate the importance of the economic problem, or sacrifice to its supposed necessities other matters of greater and more permanent significance. It should be a matter for specialists--like dentistry. If economists could manage to get themselves thought of as humble, competent people, on a level with dentists, that would be splendid!

REFERENCIAS

Howard Brown, Kristin Aldred Cheek, and Kathryn Lewis, 2012, *Naked Value* (a dMASS Strategy Book)

Robert Frank, 1996, “What Price the Moral High Ground,” originally published in the *Southern Economic Journal*, later (2010) appearing as Chapter 5 in a collection of essays, called *What Price the Moral High Ground: How to Succeed without Selling Your Soul*. (Princeton University Press, paperback edition)

Robert Frank, 1999, *Luxury Fever*. (The Free Press)

Jonathan M. Harris and Neva R. Goodwin, eds., 2003, *New Thinking in Macroeconomics: Social, Institutional and Environmental Perspectives* (Edward Elgar).

Richard Heinberg, 2011, *The End of Growth* (New Society Publishers)

John Maynard Keynes, 1930, “Economic Possibilities for our Grandchildren” in *Essays in Persuasion* (W.W.Norton & Company)

Jared Lanier, 2013, *Who Owns the Future?* (Simon and Schuster)

McKinsey Global Institute: “Resource revolution: Meeting the world’s energy, materials, food, and water needs” November 2011; by Richard Dobbs, Jeremy Oppenheim, Fraser Thompson, Marcel Brinkman, Marc Zornes, at http://www.mckinsey.com/insights/mgi/research/natural_resources/resource_revolution

Paul Raskin, 2012 “Scenes from the Great Transition” at <http://www.thesolutionsjournal.com/node/1140>

Richard Rosen, 2009, “How Should the Economy be Regulated?” Pp 51-58 in the SUMMIT ON THE FUTURE OF THE CORPORATION, Tellus Institute, at <http://www.corporation2020.org/corporation2020/documents/Papers/2nd-Summit-Paper-Series.pdf>

Josh Ryan-Collins, Lucie Stephens and Anna Coote, Nov 2008, “The New Wealth of Time: How Timebanking can help people build better public services” published by nef, the new economics foundation; ISBN 978 1 904882 45 9 <http://www.neweconomics.org/publications>

Julie Schor, 2010, *Plenitude: The New Economics of True Wealth* (Scribe Publications)

Marylin Waring, 1988, *If Women Counted*. (Harper & Row, Macmillan, Allen & Unwin)

The Global Development And Environment Institute

GDAE is a research institute at Tufts University dedicated to promoting a better understanding of how societies can pursue their economic goals in an environmentally and socially sustainable manner. GDAE pursues its mission through original research, policy work, publication projects, curriculum development, conferences, and other activities. The “GDAE Working Papers” series presents substantive work-in-progress by GDAE-affiliated researchers.

We welcome your comments, either directly to the author or to GDAE:
Tufts University, 44 Teele Ave, Medford, MA 02155; Tel: 617-627-3530; Fax: 617-627-2409
Email: gdae@tufts.edu; Website: <http://ase.tufts.edu/gdae>.

Recent Papers in this Series:

- 14-01 [Prices and Work in The New Economy](#) (Neva Goodwin, March 2014)
- 13-04 [Can We Feed the World in 2050? A Scoping Paper to Assess the Evidence](#) (Timothy A. Wise, September 2013)
- 13-03 [Population, Resources, and Energy in the Global Economy: A Vindication of Herman Daly’s Vision](#) (Jonathan M. Harris, February 2013)
- 13-02 [Green Keynesianism: Beyond Standard Growth Paradigms](#) (Jonathan M. Harris, February 2013)
- 13-01 [Climate Impacts on Agriculture: A Challenge to Complacency?](#) (Frank Ackerman and Elizabeth A. Stanton, January 2013)
- 12-07 [Poisoning the Well, or How Economic Theory Damages Moral Imagination](#) (Julie A. Nelson, October 2012)
- 12-06 [A Financial Crisis Manual: Causes, Consequences, and Lessons of the Financial Crisis](#) (Ben Beachy, December 2012)
- 12-05 [Are Women Really More Risk-Averse than Men?](#) (Julie A. Nelson, September 2012)
- 12-04 [Is Dismissing the Precautionary Principle the Manly Thing to Do? Gender and the Economics of Climate Change](#) (Julie A. Nelson, September 2012)
- 12-03 [Achieving Mexico’s Maize Potential](#) (Antonio Turrent Fernández, Timothy A. Wise, and Elise Garvey, October 2012)
- 12-02 [The Cost to Developing Countries of U.S. Corn Ethanol Expansion](#) (Timothy A. Wise, October 2012)
- 12-01 [The Cost to Mexico of U.S. Corn Ethanol Expansion](#) (Timothy A. Wise, May 2012)
- 11-03 [Would Women Leaders Have Prevented the Global Financial Crisis? Implications for Teaching about Gender, Behavior, and Economics](#) (Julie A. Nelson, September 2012)
- 11-02 [Ethics and the Economist: What Climate Change Demands of Us](#) (J. A. Nelson, May 2011)
- 11-01 [Investment Treaty Arbitration and Developing Countries: A Re-Appraisal](#) (Kevin P. Gallagher and Elen Shrestha, May 2011)
- 10-06 [Does Profit-Seeking Rule Out Love? Evidence \(or Not\) from Economics and Law](#) (Julie A. Nelson, September 2010)
- 10-05 [The Macroeconomics of Development without Throughput Growth](#) (Jonathan Harris, September 2010)
- 10-04 [Buyer Power in U.S. Hog Markets: A Critical Review of the Literature](#) (Timothy A. Wise and Sarah E. Trist, August 2010)

View the complete list of working papers on our website:
http://www.ase.tufts.edu/gdae/publications/working_papers/index.html