

# LA PLANIFICACIÓN EN LA POLÍTICA ECONÓMICA DEL SIGLO XXI. ESBOZO DE UNA ALTERNATIVA VIABLE

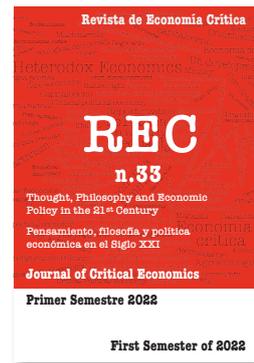
Antonio Sánchez Andrés

Departamento de Economía Aplicada-Política Económica

Universidad de Valencia

ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0001-7303-5624>

Tono.sanchez@uv.es



## Resumen

El inicio del siglo XXI se ha caracterizado por la aparición de dos crisis, la financiera de 2008 y la sanitaria de 2020, que han introducido serios límites al mantenimiento del modelo de crecimiento económico aparecido en los años 80. Las nuevas condiciones económicas exigen una política económica de nuevo cuño. En este artículo se pretende atisbar las características de una nueva estructura de política económica, que podría apuntarse desde un punto de vista crítico.

En las nuevas condiciones de incertidumbre y de mediatización del futuro por la innovación, una dimensión novedosa de la política económica puede ser la planificación y, en particular, una de tipo indicativo. En este artículo se esboza un nuevo tipo de planificación adaptada a las nuevas condiciones del siglo XXI. Para su configuración se han utilizado como referencias experiencias reales, como las realizadas con anterioridad en distintos países europeos, pero también se ha tenido presente la perspectiva actual china. Al mismo tiempo, se han considerado explícitamente las teóricas-prácticas de Mariana Mazucatto, John K. Galbraith o el enfoque de la planificación situacional de Carlos Matus.

Un cambio en la política económica, tanto en sus contenidos como en su estructuración, es imprescindible en los países que antaño se denominaron desarrollados, si es que pretenden mantener su nivel de actividad económica y las condiciones de vida de sus poblaciones. No abordar tales cambios supondrá una crisis económica en esos países que consolidará negativamente sus condiciones en el siglo XXI.

**Palabras clave:** *Política económica, planificación, progreso técnico*

## Abstract

The beginning of the 21st century has been characterized by the eclosion of two crises, the financial crisis of 2008 and the health crisis of 2020, which have introduced serious limits to the maintenance of the economic growth model that appeared in the 1980s. The new economic conditions demand a new type of economy. This article aims to approach the characteristics of a new economic policy structure, which could be pinned down from a critical point of view.

In the new situation of uncertainty and of a future conditioned by innovation, a new dimension of economic policy can be planning and, in particular, of an indicative type. This article outlines a new type of planning adapted to the new conditions of the 21st century. For its configuration, real experiences have been used as references, such as those carried out previously in different European countries in the 20th century, but the current Chinese perspective has also been taken into account. At the same time, the theoretical-practical ideas of Mariana Mazucatto, John K. Galbraith or the situational planning approach of Carlos Matus have been explicitly considered.

A change in economic policy-making, both in its content and in its structure, is essential in the countries that were once called developed, if they intend to maintain their level of economic activity and the living conditions of their populations. Not addressing such changes will mean an economic crisis in those countries that will negatively consolidate their conditions in the 21st century.

**Keywords:** *Economic policy, planning, technical progress*

---

En los años 70-80 del siglo pasado se inició un crecimiento que se caracterizó por la financiarización de las economías desarrolladas. Sin embargo, este aumento en la actividad económica experimentó serios problemas en su continuidad a partir de la crisis financiera de 2008, a la que se le añadieron los efectos negativos de la sanitaria iniciada en 2020. A partir de ese momento surgieron con más intensidad problemas que ya se habían manifestado con anterioridad. Estos se han transformado en factores esenciales explicativos del apagamiento del crecimiento económico en las economías desarrolladas.

Entre los problemas más relevantes se pueden apuntar, en primer lugar, el agotamiento tecnológico, que relega progresivamente a los anteriormente denominados países desarrollados a un segundo plano, cuestionando el dinamismo en su actividad a largo plazo. En segundo lugar, la sobredimensión del sector financiero ha estimulado la vulnerabilidad en el crecimiento económico y ha transformado a los ciclos económicos en más agresivos. Los anteriores problemas han conducido a un tercero, la desindustrialización de los países desarrollados y la deslocalización de las actividades productivas hacia oriente, donde se encuentran las fuerzas esenciales de la nueva globalización. En cuarto lugar, la desigualdad social, que ha presentado la característica del empobrecimiento de las clases medias, con la consiguiente caída en la demanda agregada y los límites para que esta actuara de motor de arrastre de las correspondientes economías. Estos problemas constituyen obstáculos esenciales para mantener la actividad económica en los niveles precedentes.

A raíz de la crisis de 2008, comenzó a ponerse de relieve que los mecanismos anteriores de gestión económica se habían quedado obsoletos y se requerían nuevas formas de política económica adaptadas a las circunstancias tanto actuales (crisis), como futuras. A este respecto, se ha abierto toda una reflexión que cada vez cuenta con mayor número de aportaciones. Este artículo pretende añadir una pieza más en esta discusión. En este trabajo se aspira a dibujar una propuesta alternativa para realizar la política económica, planteada en forma de una nueva planificación. Esta reflexión no pretende ser completa ni cerrada. Además, como queda patente a lo largo de la exposición, es deudora de otras propuestas más específicas ya realizadas, aunque trata de aportar el valor añadido de integrarlas.

Dadas las características de las economías desarrolladas actuales, junto con los problemas acabados de mencionar, las nuevas intervenciones estatales no pueden, por un lado, limitarse a repetir acciones gestadas en tiempos pretéritos que, con frecuencia, quedaron obsoletas o finalmente padecieron serios problemas y, por otro lado, tampoco pueden consistir en la yuxtaposición de distintas políticas económicas. Se requiere un nuevo enfoque de la política económica, que incluya nuevos mecanismos de coordinación entre las intervenciones públicas. Por este motivo, pasa a un primer plano la necesidad de establecer una planificación, que se transforme en un elemento crucial no sólo de una recuperación económica, sino también de un simple mantenimiento de la actividad productiva en los países que antaño se denominaron desarrollados.

En el primer apartado se revisan de una manera somera las formas de planificación abordadas en el siglo XX, con el objetivo de ubicar mejor al lector y clarificar las características peculiares de la propuesta que se presenta posteriormente. Cabe señalar que la línea argumental esencial del trabajo se sustenta en la evolución tecnológica y, por este motivo, en el segundo apartado se dibujan unas áreas de intervención, siguiendo ese criterio. En este apartado se deduce la necesidad de acometer una política económica activa, mientras que en la tercera parte de este artículo se aborda su coordinación y, por tanto, se entra de lleno en la necesidad de la planificación. En la cuarta sección se ponen de relieve unas características esenciales de la nueva planificación y, finalmente, se extraen unas conclusiones.

## **HACIA UN DISEÑO DE LA ESTRUCTURA DE LA POLÍTICA ECONÓMICA: LAS PRIMERAS PLANIFICACIONES**

Los nuevos problemas y las actuales circunstancias exigen poner en práctica una política económica activa para poder salir de la crisis. Sin embargo, esta deberá tener unas características distintas a las puestas en práctica en el siglo XX. En el último cuarto del siglo pasado apareció una tendencia a una retirada de las actuaciones estatales de la economía que, a la sazón, se caracterizaron por su falta de coordinación. Sin embargo, en el periodo de entreguerras y después de la Segunda Guerra Mundial se pusieron en práctica varias experiencias en las que la actividad de la política económica fue digna de reseñar. Más aún, parte de ellas adoptaron la forma de planificación. En este epígrafe, se presentarán someramente los modelos de planificación más relevantes y se subrayarán sus características más importantes en relación con la propuesta posterior que se pretende avanzar en este trabajo.

En primer lugar, vale la pena mencionar la planificación universalista soviética. Esta tenía como referencia el conjunto de toda la economía puesto que se consiguió una estatalización prácticamente total de la propiedad. En este contexto, los planes diseñados eran centralizados, de obligatorio cumplimiento y cubrían todo el espectro de actividades y en términos temporales. En concreto, por un lado, todas las entidades productivas tenían asignado un plan (objetivos y recursos para conseguirlos) y, por otro lado, se estableció un sistema completo de planes organizados temporalmente: quinquenales y anuales, pero, también, trimestrales. Un elemento vital que imprimía racionalidad al plan en la asignación de recursos era el establecimiento de prioridades, que seguía una lógica sectorial, aunque en ciertos casos, sí estaban ligadas a la construcción de proyectos específicos (Dobb, 1973 y Nove, 1982).

Como consecuencia de su éxito movilizador de recursos, esta planificación, durante sus primeros treinta años de existencia, consiguió industrializar sensiblemente el país transformando a la economía en relativamente compleja. Pero este proceso introdujo inercias políticas que se plasmaron en la acumulación de prioridades que, a la sazón, se trataron de aplicar en sectores más heterogéneos y menos precisables por una entidad organizativa centralizada. El resultado fue que las prioridades tradicionales perdieron su naturaleza de criterios de asignación económica y, en términos más globales, se produjo un desajuste creciente entre una administración estatal muy centralizada y universalista, y la gestión de la economía (Gregory, 2021). En los años 60, se pretendió ofrecer una solución a los desajustes a través de una cierta

descentralización y mediante la introducción de una informatización de la gestión, pero los intentos fueron infructuosos. Del mismo modo, en la siguiente década, también se trató de organizar mejor la planificación a través de la introducción de programas globales que contemplaban la evolución científico-técnica, pero consistieron en intentos más bien formales (Anchishkin, 1986, pp.343-348). Así pues, cada vez se puso de manifiesto con mayor intensidad que una planificación universalista y muy centralizada de la economía presentaba serios límites para la gestión de una economía compleja en su conjunto.

En segundo lugar, se encuentra la planificación semi-directiva acometida por los regímenes fascistas de entreguerras. A diferencia del modelo soviético, en la base de esta planificación se encontraba una combinación de propiedad pública, junto con la privada, pero sin la aspiración a organizar la actividad productiva de toda la economía. La forma de estructurar la planificación fue a través del establecimiento de prioridades sectoriales, cuyos ejecutores solían ser empresas estatales, pero también privadas. En ambos casos, existía un control político por parte del partido político que daba soporte al líder del país. La puesta en práctica de las prioridades se apoyaba en asignaciones presupuestarias estatales, tanto a las empresas públicas como a las privadas. (Patigliani, 1933).

Sin embargo, este tipo de planificación requería un estrecho control por parte del partido político que sustentaba al régimen político y esta organización se encontraba muy influenciada por los grupos de presión existentes, que progresivamente condicionaban las prioridades del plan. Adicionalmente, la mayor parte de la economía quedaba, *de facto*, fuera del plan y su autonomía generaba distorsiones en las partes planificadas.

En tercer lugar, se encontraba la planificación indicativa aplicada en Europa occidental después de la Segunda Guerra Mundial. En cada país tuvo unos rasgos específicos, pero, en conjunto, se pueden caracterizar de la siguiente manera. Las empresas de referencia solían ser públicas, pero también se podía incorporar la acción de algunas privadas. Los planes establecían unos objetivos, en general de tipo sectorial, pero a la mayor parte del sector privado no le afectaba y a las empresas estatales de modo parcial. Las prioridades pretendían alcanzar un desarrollo sectorial, bien para su recuperación después del conflicto bélico, bien para conseguir una modernización de la economía, bien para sustituir importaciones. Las inversiones estratégicas se solían realizar y coordinar a través de empresas públicas y se estimulaba la adhesión de las privadas a través de pagos financieros. Adicionalmente, se establecía un conjunto de regulaciones, sobre actividades productivas, acerca del comercio exterior o en el ámbito del uso de la moneda, para conseguir que se cumpliesen los objetivos establecidos. El esquema más centralizado de este tipo de planificación correspondió al caso francés (Delors, 1982, pp.31-54), que además trató de mejorarse progresivamente introduciendo avances informáticos y de optimización.<sup>1</sup>

Junto a este modelo se aplicó otro mucho más descentralizado en Alemania. El gobierno de este país estableció unos objetivos sectoriales, poco coordinados entre ellos, aunque consiguió cierta coherencia a través de un fondo financiero que daba soporte a las inversiones públicas. Este tipo de intervención estatal se solapó con la ejecutada por, de hecho, un oligopolio bancario, que tenía participaciones en las direcciones de las empresas más importantes del país. Así pues, tuvo lugar, en gran medida, una planificación descentralizada, que alcanzó ciertos objetivos, aunque limitados (Denton y otros, 1970, pp.23-70). En el caso británico, la planificación también fue parcial con incidencia de manera desigual según sectores. También en este caso se destinaba una financiación importante por parte del Estado, pero los bancos, que eran privados, estaban centrados en sus negocios financieros, con poca implicación en la industria (Balogh, 1982, pp.139-154).

<sup>1</sup> La extensión en el alcance de los planes y la pretensión de introducir controles y supervisiones adicionales fue continua, aunque alcanzó un punto álgido en el VI Plan (1971-75), cuando se introdujo el modelo de control general financiero-físico, también conocido como "modelo FIFI" (Fernández, 1974, pp.87-98 y De la Vega, 1988).

Estos tipos de planificación fueron relativamente efectivos y consiguieron un crecimiento económico en los respectivos países. Sin embargo, consideraba a los agentes implicados en el plan como relativamente pasivos. Aunque inicialmente esta hipótesis podría ser realista, conforme aumentaba la actividad productiva, los agentes más grandes y estratégicos comenzaron a imponer sus condiciones. Por otra parte, este tipo de planificación concentró su atención en los recursos internos, pero conforme aumentó el crecimiento económico, se requirieron más interrelaciones con el exterior, como venta de producciones o adquisición de materias primas, variables difícilmente planificables.

Todas las anteriores planificaciones presumen que el gobierno es único (sin niveles gubernamentales independientes y con sus propios intereses particulares), tiene plena capacidad de manipular la realidad y consideran que la economía y sus componentes (por ejemplo, empresas) son pasivos, sin intereses propios (o sin capacidad para defenderlos). Además, con frecuencia, la planificación supuso una coordinación parcial de políticas económicas diversas, consistiendo más bien en una amalgama de intervenciones estatales, que se orientaban a desarrollar sectores productivos. Esta concepción presumía que no existían conflictos graves entre los distintos agentes del plan (diseñadores y ejecutores) y, por tanto, el consenso en las políticas económicas era relativamente automático. En definitiva, estas experiencias planificadoras prácticamente excluyen la incertidumbre de su ámbito de reflexión.<sup>2</sup>

## LOS COMPONENTES ESTRUCTURALES DE LA NUEVA PLANIFICACIÓN

El eje de referencia de la nueva planificación son las actividades específicas productivas (no sectores) existentes, pero, también, aquellas a las que se les pretenda ofrecer una fisonomía especial en el futuro.<sup>3</sup> La importancia para la planificación de estas dependerá de la dinámica que impriman a la economía. En este sentido, se pueden distinguir tres tipos de actividades, en gran medida dependiendo de la importancia tecnológica. La dimensión tecnológica es esencial por las implicaciones sobre la dinámica económica del país en el contexto internacional cambiante actual. En este sentido, se distinguirán tres ámbitos de intervención. Cabe señalar que partes de la economía quedarán fuera de las líneas de intervención del Estado, bien porque ellas mismas así lo hayan decidido, bien porque es difícil de incluirlas. Así pues, la planificación en ningún caso sería obligatoria ni universalista<sup>4</sup>.

### 1. El desarrollo de prioridades en tecnológicas avanzadas (nivel 1)

Los cambios estructurales que están aconteciendo suponen la necesidad de atisbar grandes retos o problemas futuros a los que se habrá de dar respuesta y que, en la actualidad, se dibujan o están planteados realmente en forma de germen. Debe reiterarse que las características esenciales de esta línea de intervención son "grandes" "problemas futuros", que establecen límites serios a depositar significativas esperanzas en que el sector privado pueda ofrecer respuestas adecuadas. Este tipo de problemas no son considerados por la iniciativa privada bien porque son futuros y, por tanto, no existen mercados en el presente; bien porque son grandes, comparativamente excesivos para el elevado grado de fragmentación o la relativa pequeña dimensión del sector privado; o bien porque no se ajustan a sus incentivos, debido a la gran incertidumbre sobre los resultados a obtener, el elevado riesgo que se tiene que asumir o al reducido beneficio después de las inversiones a realizar. En estas circunstancias, la intervención del Estado pasa a un primer plano, pero adoptando una orientación distinta a la presentada en la segunda mitad del siglo XX.

<sup>2</sup> Parte de estas características se manifiestan en los influyentes trabajos de Tinbergen (1961 y 1968).

<sup>3</sup> Nótese que en este trabajo se menciona la planificación, concepto que se asocia a la coordinación de políticas industrializantes o para la reestructuración económica, en términos de Rodrik, y no estrictamente a las industriales, que por tradición presentarían una perspectiva más estrecha (Rodrik, 2011, p.152).

<sup>4</sup> En gran medida, la argumentación posterior supondría una forma de concretar aquello que algunos autores describen como una coordinación estratégica de la política industrial (Andreoni y Chang, 2019).

En particular, se necesita una intervención selectiva, no según sectores, y en función de los mencionados problemas de referencia.

Sobre la forma de llevar a cabo este tipo de políticas económicas sí existe experiencia. Se trata de las orientadas según programas específicos, como se trató del Apolo (Mazzucato, 2021a) o de otros similares, aunque menos conocidos, en el sector de defensa, farmacéutico o medioambiental (Mazzucato, 2014). En efecto, este tipo de intervenciones ha sido típico en la industria de defensa, como se trata del desarrollo de misiles estratégicos, de aviones de quinta generación o de submarinos. No obstante, cabe señalar que, con frecuencia, estas intervenciones se ampliaron y afectaron a sectores enteros, por ejemplo, a metalurgia o naval, que desvirtuaron su motivación inicial de organizarse por proyectos y se pusieron en práctica como apoyos a sectores o a empresas particulares de gran tamaño (bien por encontrarse en mal estado productivo, bien por tratarse de los denominados "campeones nacionales").

Esta política económica se encuentra condicionada por la consecución de los objetivos asociados a la resolución de esos problemas, es decir y siguiendo la terminología de Mazzucato, por conseguir una(s) misión(es) específica(s) (Mazzucato, 2021a y b). Esta perspectiva supone una consideración intersectorial de la política económica diseñada, que la distingue de la generalmente dibujada con anterioridad. Su efectividad y sus posibilidades se encuentran muy relacionadas con los efectos de eslabonamiento hacia atrás (Hirschman, 1977 y 1980).

Dentro de esta perspectiva, el Estado juega un papel muy activo y estratégico. No sólo establece los problemas-retos a abordar, sino que dibuja el marco global para su consecución. En primer lugar, definiendo las características de los derechos de propiedad y de los contratos, es decir, creando mercados. En segundo lugar, estableciéndose como líder en la consecución de esos objetivos, situación que significa la organización de las distintas fuerzas sociales, públicas y privadas. En tercer lugar, al ser el Estado la entidad que más recursos agrupa en un país posee la posibilidad de concentrarlos con la voluntad de conseguir el mencionado fin.<sup>5</sup>

Este tipo de enfoque pone de manifiesto la selección de un conjunto de actividades productivas diversas que tendrá prioridad en el desarrollo de la política económica y marcará su estructura. En gran medida, se podría distinguir un primer eslabón en la cadena de cumplimiento de las misiones, en el que se incluirían grandes y medianas empresas. En este mismo eslabón, aunque de formas más volátil, aparecerían pequeñas empresas que desarrollarían trabajos, en parte, subcontratados. De esta manera, la política económica por misiones se inserta y organiza parte del tejido productivo del país. Estos eslabonamientos exigen una coordinación parcial de la actividad productiva del país, cuestión que pone de relieve la necesidad de llevar a cabo algún tipo de planificación. Esta afectaría, al menos, a la determinación de objetivos, al establecimiento de prioridades, a la concreción de eslabonamientos hacia atrás en productos esenciales, así como a la fijación de flujos financieros y su gestión para sustentar la consecución de las pretensiones establecidas.

No obstante, la política económica por misiones sólo afecta a partes del aparato productivo y con referencia a problemas que implican el desarrollo de tecnologías avanzadas. En este sentido, segmentos extensos productivos quedarían excluidos de este tipo de intervenciones, bien por gestionar tecnologías más bien medias, bien por ser intensivos en mano de obra. Estas consideraciones abren paso a combinar las misiones acabadas de exponer con otros tipos de intervenciones estatales.

<sup>5</sup> Este comentario alude a la financiación, que no se aborda en este artículo. La efectividad de la acción estatal exige un nivel aceptable de financiación que remite, no solo a una reforma fiscal que reparta de forma más equitativa los costes, sino a la apropiación de los resultados (tecnológicos) del plan que deben ser socializados (cuestionamiento de la política de patentes) (Mazzucato, 2021b).

## 2. Apuestas por desarrollo de tecnologías medias (Nivel 2)

Junto a las anteriores prioridades se revelan como importantes otros segmentos productivos, donde se suelen utilizar tecnologías medias y que tienen ciertas buenas expectativas de futuro, por su dinámica propia o porque pueden evitar estrangulamientos en áreas productivas explicadas en el punto anterior. Al tratarse de tecnologías de nivel medio la dinámica de estas actividades depende de la asimilación y, en su caso, de la difusión de tecnologías.

En este ámbito, por un lado, resulta muy relevante que se puedan descubrir actividades productivas que se puedan abordar de una manera distinta que las transformen en rentables. Estas se encuentran relacionadas con las externalidades de información, también conocidas como derrames de aprendizaje. Por otro lado, la aparición y aumento de actividades no se realiza de una manera equilibrada, sino que unas se desarrollan más que otras. Las más atrasadas representan lastres al crecimiento de las más avanzadas, generándose distorsiones productivas (estrangulamientos). A este fenómeno se le denomina externalidades de complementariedad o de coordinación. En este nivel pasa a un primer plano conseguir rentabilidad en los proyectos privados (Rodrik, 2011, pp.151-167 y 2016, pp.93-121).

En este caso, la política económica resulta más pragmática. Consiste en detectar actividades y productos en los que el país presenta ventajas competitivas y asociar un conjunto de intervenciones estatales orientadas a fomentar la colaboración entre grupos de empresas (incluyendo fabricantes, servicios a empresas y estructuras logísticas). El producto de referencia puede ser final o bien intermedio, presentando este último una especial relevancia cuando se encuentran relacionado con cadenas internacionales de valor. En ciertos casos, puede suponer el apoyo a una sola empresa, pero en general significa dar soporte a agrupaciones productivas, como, por ejemplo, el sostén a la creación, mantenimiento y desarrollo de clústeres.<sup>6</sup>

En este caso, el apoyo estatal viene de la mano de la determinación de objetivos, en general también de actividades, y tratando de coordinar a los diversos participantes, al tiempo que apoyar su proyección hacia el exterior, en especial en los casos de participar en cadenas internacionales de valor. Por supuesto, este tipo de políticas exigen una apuesta financiera rotunda. En efecto, esto supone un ajuste de diversos tipos de actividades que remite ya a la necesidad de establecer una planificación.

## 3. Apoyo a tecnologías simples (Nivel 3)

La anterior perspectiva de fijación de prioridades no debe descuidar al resto de la economía, en especial, la existencia de pymes (también se incluyen aquí el segmento de los autónomos), donde se concentra la mayor creación de puestos de trabajo. Algunas de estas empresas se pueden integrar en el resto de prioridades a través de concursos para participar en proyectos productivos, pero también en programas estatales horizontales de apoyo a pymes. Desde este punto de vista, este nivel de intervención supone la consideración de conseguir una estabilidad económica en el país. Sin embargo, no debe descuidarse que la generación de dinámica, en especial en la creación de este tipo de empresas, supone la extensión o el mantenimiento de los niveles de ocupación ofreciendo estabilidad social al sistema económico<sup>7</sup>.

Una parte esencial de la política económica al respecto se orienta hacia las pymes y los autónomos. Se trata de apoyos a la figura del empresario, bien con carácter físico o jurídico. En efecto, algunas de estas

<sup>6</sup> En el caso español, algún ejemplo al respecto, como productos finales, sería el apoyo a parte de las actividades de cuidados de belleza o de moda (textil y complementos); o como productos intermedios, el sustento al clúster de cerámica; o bien la defensa de la producción de componentes del automóvil, como apoyo a actividades para mantenerlas introducidas o aumentar su cuota de participación en cadenas internacionales de valor.

<sup>7</sup> En esta parte de la planificación se observa claramente la incorporación de la creación de empleo o de alcanzar el pleno empleo como factor estratégico, que es consistente con los cambios de normas económicas e institucionales que se deberían introducir, aspecto por el que aboga Stiglitz (2021).

medidas se están aplicando en la actualidad, pero con un carácter incipiente y descoordinado. El estímulo del empresario supone el desarrollo de tres líneas paralelas, a saber, apoyo al emprendedurismo, soporte a la gestión empresarial y estímulo a la innovación. Dentro de la segunda línea de políticas, se podrían incluir las medidas de aumento de la calidad del trabajo, que son esencialmente las políticas educativas activas, bien orientadas a los propios empresarios, bien a los trabajadores. Estas últimas significan prestar una atención especial al desarrollo de la formación profesional y su integración en el aparato productivo.

## **LA COORDINACIÓN-INTEGRACIÓN TÉCNICA DE LAS POLÍTICAS ECONÓMICAS: LA NUEVA PLANIFICACIÓN**

Las políticas económicas acabadas de exponer no pueden considerarse como yuxtaposiciones entre ellas y exigen una coordinación, debido a que, en caso contrario, se consolidaría una falta de dinamismo económico y una multiplicación de estrangulamientos productivos. Por este motivo, pasa a un primer plano la necesidad de establecer una planificación. Así pues, una planificación indicativa se transforma en un elemento crucial no sólo de una recuperación, sino simplemente para conseguir un mantenimiento económico de los países que antaño se denominaron desarrollados. La ausencia de diseño de respuestas más globales en los países más desarrollados conducirá a propiciar la extensión de intereses muy particulares (de grupos específicos) sobre los generales, acentuándose fenómenos redistributivos (regresivos) en detrimento de otros más productivos (aumentos en crecimiento económico). El resultado agregado es la aparición de tendencias al estancamiento, al decrecimiento y al subdesarrollo (Acemoglu y Robinson, 2012).

La nueva planificación indicativa requiere una coordinación vertical, es decir, entre los tres niveles mencionados y, otra horizontal, dentro de cada uno de los distintos niveles. El primer ámbito de coordinación es entre los tres niveles productivos caracterizados. El primero de ellos se caracteriza por un uso de tecnologías avanzadas y relativamente poca mano de obra y cualificada, mientras que, en el último, en contraste, se utilizan tecnologías rudimentarias y cantidades masivas de mano de obra, con formación escasa o uso escaso de calificaciones específicas. El plan debe incorporar una política económica activa orientada a formar mano de obra cualificada de uso en todos los niveles, aunque con especial preocupación en el primero y, en su caso en el segundo. La consideración de largo plazo a este respecto resulta esencial porque la generación de mano de obra masiva para ofrecer apoyo al aparato productivo prácticamente solo lo puede abordar el Estado. No obstante, también debe señalarse que en el nivel inferior tiene lugar un proceso de formación laboral en el puesto de trabajo, que también debe ser apoyado por la política educativa, susceptible de pasar a ocuparse (promocionarse) en los niveles primero y segundo.<sup>8</sup>

Desde este punto de vista se justifica la realización de políticas económicas duales. Por un lado, de generación de dinámica tecnológica avanzada-media y, por otro lado, de intervenciones que fomenten las actividades con incorporación de tecnologías maduras y movilizadora de recursos. En gran medida, la dualización de las políticas tendrían como trasfondo el fomento del crecimiento económico, integrado por un componente intensivo (fundamentado en el uso de recursos de elevada calidad –predominando los efectos sustitución, siguiendo la conceptualización de Yaremenko, como se indica en la nota al pie 9) y otro extensivo (dominado por efectos compensatorios), fomentado por dos segmentos distintos, pero no aislados, del aparato productivo. Así pues, la planificación indicativa tendría tres grandes retos. En primer lugar, fomentar la dinámica del sector que sostendría el crecimiento intensivo; en segundo lugar, estimular

<sup>8</sup> El primer grupo de actividades considerado, y también en ciertos casos el segundo, para acometer los retos que se plantean, introduce tecnologías avanzadas (en su caso medias) y, por este motivo, utiliza recursos muy cualificados, entre ellos de mano de obra. Desde el punto de vista de Yaremenko, esta incorporación al aparato productivo de recursos cualificados se denomina efecto sustitución. En el caso de los niveles productivos con uso de tecnologías maduras, se resuelven sus problemas productivos incorporando masivamente recursos de baja calidad. Según Yaremenko se trata de efectos de compensación. El uso masivo de efectos sustitución son bases del desarrollo económico y pretensión esencial de la planificación (Yaremenko, 1998, pp.100-104; 2000, pp.27-75 y Leeds, 2019).

la dinámica del sector que generaría el crecimiento extensivo, con movilización, más o menos, masivo de recursos con bajo nivel de calidad; y, en tercer lugar, las políticas para integrar los niveles apuntados.

La segunda dimensión de la integración de la nueva planificación indicativa es a través de la coordinación de las planificaciones realizadas por las grandes empresas del país. Con frecuencia, cuando se alude a una economía de mercado se presenta la imagen de empresas que compiten entre ellas. En ciertos casos, se apunta como excepciones que hay algunas empresas con poder de mercado, monopolios u oligopolios, que imponen precios. De hecho, las bases de la política de competencia radican en esas ideas. Sin embargo, en la realidad, cuando se trata de empresas en las que aumenta el componente tecnológico de sus producciones, entonces las grandes inversiones, tanto en términos financieros como en cuanto a la incertidumbre futura, requieren garantizar una regularidad en suministros, servicios, salida de producción y precios aceptables. Estas características exigen de una planificación por parte de las empresas en todos esos ámbitos, incluso en el ámbito de acceso a ayudas financieras y de regulaciones estatales (Galbraith, 1975, pp.89-174)

Así pues, en aquellos ámbitos relacionales de las grandes empresas y, en particular, aquellas con producciones complejas tecnológicamente, la forma de relación es a través del cruce de planes. En países desarrollados, las grandes empresas definen marcos globales de funcionamiento no influidos por la competencia, sino más bien por la planificación (empresarial). Debe señalarse que esta planificación es descentralizada y, dado el tamaño de las organizaciones productivas, implica no sólo al resto de empresas, sino también al Estado. En este contexto, la necesidad de las grandes empresas de contemplar las intervenciones estatales para permitir el funcionamiento de sus actividades les conduce a tratar de influir de diversas maneras sobre la política económica. Esta situación abre la puerta a una nueva dimensión de la planificación indicativa, la horizontal, que es objeto de la actual explicación.

A este respecto, la planificación tiene como referencia, de manera esencial, a gran parte de las empresas del primer nivel. El Estado, a través de flujos financieros y regulaciones, polariza las planificaciones de las empresas en el sentido de las misiones estatales. En este sentido, las medidas concretas esenciales pueden ir de la mano de reducciones impositivas, concesión de subvenciones, realización de compras públicas o establecimiento de regulaciones especiales. De esta manera, la planificación estatal imprime una dimensión de estabilidad al sistema empresarial de grandes empresas (planificado) (Galbraith, 1975, pp.177-178). El elemento adicional esencial que aporta el Estado es la coordinación de los planes privados y su orientación hacia las misiones estatales.

No obstante, aunque de una manera menos intensa, también se incorporan las empresas del segundo nivel a la planificación. En estos casos, pueden tratarse de medidas orientadas a la creación de empresas en actividades especiales, apoyos en actividades de I+D+i (por ejemplo, orientados a clústeres), soportes informativos o promoción al comercio exterior para organizaciones que se puedan integrar en cadenas internacionales de valor. Debe tenerse presente que la constitución de clústeres supone la necesidad de un gran nivel de coordinación entre empresas y, por tanto, la base para planificar privadamente sus actividades. Para los casos de las empresas o grupos empresariales que pretendan introducirse en cadenas internacionales de valor, la necesidad de la planificación no sólo tiene un origen interno, sino también externo. En ambos tipos de ejemplos, queda patente que la intervención estatal debe orientarse hacia una coordinación de planes privados, compatibles con el estatal.

Con pocas intervenciones estatales o inadecuadas, el sistema de grandes empresas (el planificado) es muy inestable y transmite sus efectos negativos al resto de la economía. El sector dominado por la competencia, suele ser más estable, pero cuando importa las inestabilidades de aquel, entonces actúa como un acelerador de los problemas en el conjunto económico (Galbraith, 1975, 177-181). Por este motivo, las intervenciones en los niveles primero y segundo evitan la generación de inestabilidades en parte del aparato productivo, pero la planificación en el tercer nivel, por un lado, lo transforman en más

resistente a las irregularidades procedentes de las empresas planificadas privadamente y, por otro lado, refuerza a las pymes como una fuente de provisión de recursos de las grandes empresas (abastecimiento de material humano cualificado, aumento de demanda o provisión de ciertos servicios).

Así pues, desde el punto de vista horizontal, la planificación significa la coordinación de planes privados en el sentido de las prioridades públicas. Adicionalmente, esta planificación confiere una estabilidad adicional al sistema económico, puesto que considera especialmente las intervenciones sobre el ámbito de las pymes como integrantes también prioritarios del interés público. El nuevo tipo de planificación tiene como referencia la orientación no de una economía, sino más bien de dos economías, una guiada por las planificaciones privadas y otra con una lógica orientada por la competencia (Galbraith, 1975, p.217).

## **LA NUEVA PLANIFICACIÓN EN PERSPECTIVA<sup>9</sup>**

Hasta el momento, se ha dibujado una alternativa de planificación, que integra políticas económicas heterogéneas. Algunas de ellas cambian sus objetivos por misiones y otras tratan de afectar a ámbitos más amplios de la economía, en particular los que tienen como referencia el sector dominado por la competencia. Las primeras actúan directamente sobre la tendencia de desarrollo del progreso técnico (en tecnologías avanzadas y medias) y, con ella, establecen líneas-marco de desarrollo económico, mientras que las segundas pretenden conseguir una estabilidad económica y social del conjunto del sistema económico, en definitiva, ofrecer un soporte al cambio tecnológico. En esencia, de ahí surge el reto de llevar a cabo una coordinación de políticas económicas que se plasma en una planificación. Sin embargo, la exposición realizada hasta el momento resulta más bien estática y requiere dinamizarla para que realmente constituya la base de una concepción de cambio económico realista.

Un elemento relevante es que cada uno de estos componentes estructurales está formado por agentes que tienen sus propios intereses, motivaciones, capacidad de acción (poder) y movilización de recursos (fuerza). De las condiciones actuales de aumento de la actividad productiva y su complejidad económica se derivan dos rasgos importantes. En primer lugar, que algunos de los agentes presentan tamaños que pueden llegar a ser de relevancia significativa en términos de influencia sobre y respecto al Estado, de forma que se introduce un sesgo muy fuerte respecto a las políticas aplicadas. En segundo lugar, las intervenciones del Estado se combinan con el grado de actividad de los otros agentes mencionados, de manera que la capacidad de influir de los gobiernos sobre la realidad es limitada.

La multiplicidad de actores implicados<sup>10</sup> y sus capacidades de acción ponen en un primer plano la incertidumbre como factor clave de la nueva planificación. La planificación de mediados del siglo pasado era determinista en todas sus dimensiones y es a la que normalmente se alude cuando se pretende poner un ejemplo de este tipo de coordinaciones de políticas económicas. Con posterioridad se plantearon algunas formas alternativas de planificación como, por ejemplo, que podían existir varias opciones de futuro, que eran claras, contabilizables y a las que se podía asignar una probabilidad de realización (nivel de riesgo). En algunos casos se dio un paso hacia adelante en el realismo cuando se considera la incorporación de la incertidumbre, en particular, cuando se establecían varias opciones concretas de futuro, pero no se les podía asignar una probabilidad.

Sin embargo, incluso esta última perspectiva presenta serios problemas por su falta de realismo. En este caso, la planificación de nuevo tipo debe asumir condiciones duras de incertidumbre, es decir, cuando solo se pueden establecer algunas (solo parte) opciones de futuro, y no se les pueden asignar probabilidades en su consecución. En concreto, esta forma de planificar es la que encaja en un escenario más realista.

<sup>9</sup> Esta sección es claramente deudora de la obra desarrollado por Carlos Matus.

<sup>10</sup> En este trabajo, para simplificar el análisis no se ha aludido a la complejidad adicional que supone la existencia de distintos niveles de gobierno en un Estado, que supone dificultades adicionales no solo en el momento de planificar, sino de confeccionar y aplicar una política económica.

En particular cuando se pretenden alcanzar objetivos estatales en cuya consecución colaboran, *a priori*, actores heterogéneos (por ejemplo, empresas), pero, además y *a posteriori*, pueden entrar en juego otros nuevos (como otras empresas o agrupaciones sociales), cuya participación no se había atisbado previamente (Matus, 1993, pp.32-46).

En términos temporales, la nueva planificación se organiza de la siguiente manera. En primer lugar, se encuentran los planes de perspectiva, con un alcance de, al menos, 12-15 años, en los que se esboza un dibujo tecnológico y social de aquello a lo que se aspira. Estos se descomponen en planes de medio plazo, 4-5 años que resultan más operativos, en especial respecto a los desarrollos tecnológicos. Por ejemplo, en la actualidad, en China, se ha dibujado un plan prospectivo hasta 30 años (2050), que se ha completado con un plan, *Hecho en China*, de 15 años de referencia; estos se están ejecutando siguiendo la forma tradicional de planes indicativos quinquenales (Sánchez, 2020, pp.27-37). Finalmente, estos planes se pueden subdividir en otros con un alcance anual, donde se establecen mecanismos de control de ejecución y en los que se ubican planes de contingencias (Matus, 2020, pp.212-216).

La estructuración de estos planes exige una participación muy activa del Estado. En la primera fase, en los planes de perspectiva, no se trata de una enunciación de unos objetivos por parte del gobierno, sino que requiere llegar a un consenso político entre las distintas fuerzas sociales. Esta característica es esencial para evitar que, en función del ciclo electoral, los grandes objetivos sean sustituidos unos por otros transformándose en inviables. Por ejemplo, en China se ha dado esta continuidad en la línea política-económica a través de la sustitución cada diez años del liderazgo político. En los otros niveles de planificación, el Estado resulta un líder esencial y una fuerza tractora a través de la fijación de misiones (con concreción de objetivos y subobjetivos, junto con movilización de financiación), o el establecimiento de polos de desarrollo (mediante la especificación, por ejemplo, de clústeres y agrupaciones empresariales orientadas hacia su integración en cadenas internacionales de valor).

Debe señalarse a este respecto que, el liderazgo que desempeña el Estado, solo lo puede desempeñar él en un país debido a su capacidad de proyectar los intereses generales sobre el conjunto de la sociedad. Esta característica es esencial porque además de fijar objetivos a largo plazo que guíen la economía, se requiere conseguir una capacidad coordinadora del conjunto de los agentes implicados. Mientras que los planes a más largo plazo presentan un fuerte componente político, la puesta en práctica de estos supone la implicación de agentes con sus propias motivaciones (valores, ideología e intereses). En particular, las empresas se mueven más por estímulos económicos, ligados al beneficio y a la expansión de las propias organizaciones. Por tanto, una dimensión importante de la intervención del Estado será la modulación y ajuste de aquellas motivaciones, de manera que sean coherentes a largo plazo con los objetivos del plan. Así pues, dentro de la planificación el Estado es un agente más, aunque muy influyente.

Esta última consideración pone de relieve la importancia de las fases a corto y medio plazo del plan, en las que la combinación del ámbito técnico-económico con el político pasan a un primer plano. Es decir, los diversos planes deberán considerar no solo los objetivos materiales establecidos, sino que estos son el resultado de la actuación de distintos agentes simultáneamente. Por este motivo, la nueva planificación tiene en su centro de consideraciones las actuaciones sobre agentes económicos, que tienen sus perspectivas-ideas (reales o ficticias), intereses, posibilidades de actuar y recursos de poder. Por tanto, para conseguir los objetivos dibujados se ha de combinar una multitud de intereses y, por este motivo, pasa a un primer plano el problema de la gobernabilidad. Esta característica es esencial en la viabilidad del plan y constituye un elemento diferencial de la nueva planificación en relación con la aplicada en el siglo XX.

La gestión de intereses diversos y heterogéneos introduce dificultades especiales en la planificación. Sin embargo, se cuenta con varios elementos que introducen una flexibilidad y facilitan el desenvolvimiento del plan. Por una parte, los propios agentes suelen tener una percepción difusa de sus valores, intereses

o recursos, debido a la incertidumbre acerca de sus condiciones internas (grandes organismos) y sus circunstancias exteriores, situación que abre un abanico de posibilidades a influir sobre ellos (Rodrik, 2018, pp.182-205 y Zahariadis, 2003). Además de las anteriores intervenciones del Estado sobre los agentes económicos existen otras nada desdeñables que significan actuar sobre las relaciones entre estos últimos. Esto supone la actuación del Estado en el orden de generación de alianzas entre agentes, la creación de nuevos actores o la implicación de otros nuevos ya existentes. En ciertos casos, en especial cuando se afecta a oligopolios, los límites de las actuaciones a corto plazo del Estado se encontrarán severamente limitadas y, en estos casos, se revela con más fuerza la necesidad de establecer estrategias concretas de actuación. Dentro de estas, el Estado puede contemplar el apoyo a otros agentes o crear nuevos a efectos de generar poderes compensadores (Galbraith, 1956). Aunque aparentemente este tipo de actuaciones pueda parecer marginal, poseen gran relevancia puesto que se han de utilizar de manera relativamente extensiva en los niveles tecnológicos primero y segundo apuntados más arriba, puesto que se encuentran dominados por situaciones oligopolistas (sistemas de funcionamiento de planificación empresarial).

Estas consideraciones subrayan las acciones políticas de la planificación en el corto y medio plazo, perspectiva que remite a la planificación situacional diseñada por Matus (Matus, 2007). En este sentido, la planificación, para conseguir los objetivos establecidos, ha de considerar la existencia de múltiples agentes con capacidades de acción asimétricas. El elemento base interpretativo de la nueva planificación sería la situación, que consistiría en ubicar a los distintos agentes, incluido el Estado, con sus propias motivaciones en un contexto cambiante. No obstante, aunque a corto plazo el resultado aparecería como con cierta ausencia de precisión, la evolución vendría definida por los objetivos a largo plazo establecidos. Debe señalarse que, desde este punto de vista, más que objetivos fijos y sus predicciones, la planificación establece previsiones, es decir, escenarios de futuro.

La planificación, desde el este punto de vista, ha de gestionar las acciones de una multitud de agentes distintos, orientadas en ciertos casos a cooperar, pero también que entran en conflicto, entre entidades privadas y, entre estas y el Estado. El origen de la planificación y de las políticas económicas se sustentará en los objetivos establecidos por el Estado y en los conflictos que se vayan suscitando, sin embargo, la aplicación *de facto* de las políticas económicas se fundamentará en consensos alcanzados entre los agentes sociales y el Estado. Estos consensos pueden ser inestables y limitados en su alcance temporal. Así pues, este tipo de planificación pone de manifiesto un elemento distintivo de aquello que se ha ido transmitiendo hasta la actualidad respecto a la naturaleza de la política económica, a saber, que aun no ajena a los conflictos (que serían los motores del diseño de estas), su consolidación se basa en los consensos establecidos (aspecto estrechamente relacionado con la gobernabilidad). En definitiva, mientras que los conflictos estimulan cambios, no generan soluciones. En este sentido, mientras que en las concepciones tradicionales de la política económica y de la planificación el consenso se alcanza con cierto automatismo, en este caso, llegar al acuerdo no es automático (los referentes de la planificación no son objetivo, sino sujetos) y abre una dimensión esencial para la reinterpretación de las intervenciones del Estado.

Las características expuestas hasta el momento introducen serias dificultades dentro de la planificación. Pero para concluir vale la pena poner de relieve un límite adicional que habrá de sortearse para conseguir llevar a cabo esta planificación alternativa. Este se refiere al comportamiento del gobierno, que exige un nivel suficiente de calidad en sus actuaciones. En la actualidad, al menos en los antiguos países desarrollados, se han intensificado las tendencias a conformar sistemas políticos de baja responsabilidad. Estos se caracterizan por un bajo nivel de rendimiento de cuentas ante la población. Este rasgo combina dos tipos de dimensiones. Por un lado, a través de un encasillamiento institucional de las demandas de la población, que impide que sean consideradas por los dirigentes políticos. Por otro lado, mediante el rendimiento de cuentas a elementos particulares de la sociedad, es decir, a partes de los partidos políticos gubernamentales y a las elites económicas más poderosas. Respecto a este último aspecto,

un fenómeno esencial que tiene lugar es la captura del Estado por las elites, que no solo condiciona las intervenciones, sino la generación de ideas. La extensión y consolidación de esta baja responsabilidad estatal conduce a conductas por parte del gobierno sustentadas en la improvisación y beligerantes con cualquier tipo de planificación. Así pues, políticas para generar una autonomía del Estado respecto a los grupos más poderosos y el aumento en la responsabilidad del gobierno resultan esenciales para conseguir una planificación adaptada a los retos del siglo XXI (Galbraith, 1975, pp.234-243 y Matus, 2020, pp.286-296).

## CONCLUSIONES

Con el inicio del siglo XXI y raíz de las crisis de 2008 y 2020, que han cuestionado el modelo de crecimiento aparecido a partir de los años 70, ha quedado la necesidad de poner en práctica nuevas formas de gestión de las economías. Distintas propuestas se han realizado con mayor o menor alcance. Este trabajo ha pretendido entrar en ese debate, pero ofreciendo una propuesta más global e integradora. Esta reivindica la recuperación de la idea de planificar, aunque adaptándola al contexto actual, alejada de las circunstancias del siglo XX. Esta propuesta ha utilizado como eje argumental el desarrollo tecnológico, que constituye una dimensión vital en la actual situación de cambio. Así pues, la propuesta planteada tiene de trasfondo el retraso tecnológico, que constituye un eje esencial de la parálisis en la actividad económica y una creciente desigualdad social en los países antiguamente denominados desarrollados. Si se aspira a cambiar estas tendencias negativas o evitar su empeoramiento, situación que abre tendencias al subdesarrollo, se requiere una intervención activa del Estado, de manera coordinada y, por tanto, exige planificar.

La nueva planificación, liderada por el Estado, sería indicativa y afectaría selectivamente a distintas actividades de la economía de un país. El plan combinaría la acción pública y privada, y asumiría que existirían intereses contradictorios y sendos conflictos, pero su desarrollo conduciría a la construcción de consensos sucesivos, orientados por escenarios diseñado para ser cumplidos a largo plazo. Desde esta perspectiva, sin despreciar las mejoras informáticas o técnicas en la planificación, de las que fueron beneficiarias las planificaciones soviética o francesa, aquello que pasa a un primer plano es la mejora en la administración del Estado, que se oriente a la gestión de conflictos.

Tal como se deriva de la explicación expuesta, la nueva planificación combinaría un componente de centralización en sus pretensiones iniciales (diseños de escenarios de futuro), que se combinaría con una gestión descentralizada en el corto y medio plazo, por un lado, estimulando eslabonamientos productivos y, por otra parte, y con un componente más político, consiguiendo consensos progresivos. Por este motivo, la valoración global de la eficacia o la eficiencia de la planificación se realizaría más bien en el largo plazo, puesto que parte de los resultados a corto y medio plazo se encontrarían condicionados por la gestión coyuntural de las actuaciones de los distintos agentes implicados.

## BIBLIOGRAFÍA

Andreoni, Antonio y Chang, Ha-Joon (2019). The Political Economy of Industrial Policy: Structural Interdependencies, Policy Alignment and Conflict Management". *Structural Change and Economic Dynamics*, 48 (March), pp.136-150.

Acemoglu, Daron y Robinson, James A. (2012). *Por qué fracasan los países. Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*. Deusto, Barcelona.

Anchishkin, Aleksandr I. (1986). Nauka – tejnika- ekonomika (Ciencia - técnica – economía). Ekonomika, Moscu (en ruso).

Balogh, Thomas (1982). Los problemas de la planificación en Gran Bretaña" en Holland, S.. *La superación de la planificación capitalista*. Oikos-tau, Vilassar del Mar, pp.139-154.

De la Vega, Ángel (1988). Desarrollo, crisis y perspectivas de la planificación francesa". *Investigación económica*, 184 (abril-junio), pp.63-90.

Delors, Jacques (1982). El ocaso de la planificación francesa" en Holland, Stuart. *La superación de la planificación capitalista*. Oikos-tau, Vilassar del Mar, pp.31-54.

Denton, Geoffrey y otros (1970). *Planeación y política económica en la Gran Bretaña, Francia y Alemania*. Siglo XXI, México.

Dobb, Maurice (1971). *El nuevo socialismo*. Oikos-tau, Vilassar del Mar.

Fernández, Antonio (1974). *Teoría de la planificación*. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad Complutense de Madrid), Madrid.

Galbraith, John Keneth (1956). *El capitalismo americano. El concepto de poder compensatorio*. Ariel, Barcelona.

Galbraith, John Keneth (1975). *La economía y el objetivo público*. Plaza y Janés, Espluges de Llobregat.

Gregory, Paul R. (2021). The Soviet Economic System: An Archival Re-evaluation" en VV.AA.. *The Palgrave Handbook of Comparative Economics*. The Hoover Institution (University of Stanford), Stanfor, pp.47-65.

Hirschman, Albert O. (1977). Enfoque generalizado del desarrollo por medio de enlaces con referencia especial a los productos básicos". *El trimestre económico*, 44 (1), pp.199-236.

Hirschman, Albert O. (1980). Auge y ocaso de la teoría económica del desarrollo". *El trimestre económico*, 47 (4), pp.1055-1077.

Leeds, Adam E. (2019). Administrative Monsters: Yurii Yaremenko's Critique of the Late Soviet State". *History of Political Economy*, 51, annual suppl., pp.127-151.

Matus, Carlos (1993). *El método PES. Planificación estratégica situacional*. CEREB-Altadir, Neuquén (Argentina)

Matus, Carlos (2007). *Teoría del juego social*. Universidad Nacional de Lanús, Buenos Aires.

Matus, Carlos (2020). *Adiós, señor presidente*. EDUNLa Cooperativa, Buenos Aires (primera edición de 1987)

Mazzucato, Mariana (2014). *El estado emprendedor. Mitos del sector público frente al privado*. RBA libros, Barcelona.

Mazzucato, Mariana (2021a). *Misión economía. Una guía para cambiar el capitalismo*. Taurus, Barcelona.

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

Nove, Alec (1982). El sistema económico soviético. Siglo XXI, México.

Pitigliani, Fausto (1933). *The Italian Corporative State*. P.S. King and Son, Londres

Rodrik, Dani (2011). *Una economía, muchas recetas. La globalización, las instituciones y el crecimiento económico*. Fondo de Cultura Económica, México.

Rodrik, Dani (2016). *Las leyes de la economía. Aciertos y errores de una ciencia en entredicho*. Deusto, Barcelona.

Rodrik, Dani (2018). *Hablemos claro sobre el comercio mundial*. Deusto, Barcelona

Sánchez, Antonio (2020). Política económica en China" en Sánchez, A. y Tomás, J.A.. *Política Económica 2019*. Tirant lo Blanch, Valencia, pp.27-37.

Stiglitz, Joseph (2021). *Reescribir las reglas de la economía europea*. Antoni Bosch, Barcelona.

Tinbergen, Jan (1961). *Política económica. Principios y formulación*. Fondo de Cultura Económica, México-Buenos Aires.

Tinbergen, Jan (1968). *Planificación central*. Aguilar, Madrid.

Yaremenko, Yuriy V. (1998). *Ekonomicheskie besedy* (Conversaciones económicas). Tsentr issledovaniy i statistiki nauki, Moscú (en ruso)

Yaremenko, Yuriy V. (2000). *Teoriya i metodologiya issledovaniya mnogourovnevoy ekonomiki* (Teoría y metodología de la investigación de una economía multinivel). Nauka, Moscú (en ruso)

Zahariadis, Nikolaos (2003). *Ambiguity and Choice in Public Policy: Political Decision Making in Modern Democracies*. Georgetown University Press, Washington DC.

## **SOBRE EL AUTOR**

### Antonio Sánchez Andrés

Profesor del Departamento de Economía Aplicada (Política Económica) desde 1987 y doctor en Economía (1991). Especializado en Política Económica y Economía Internacional. Hasta 2021 había obtenido aproximadamente los siguientes resultados académicos: un centenar de artículos, más de 100 libros, y capítulos de libros, así como un centenar ponencias presentadas en congresos. Ha dirigido 4 tesis doctorales y ha realizado más de medio centenar de estancias de investigación en el extranjero. Adicionalmente ha sido presidente del comité organizador más de 20 jornadas académicas, director de varias publicaciones académicas y coordinador de varios convenios de colaboración existentes entre la Universidad de Valencia y otros centros científicos extranjeros. En la actualidad está desarrollando investigaciones sobre economía y política económica en Rusia y China, así como acerca de Teoría de la Política Económica.