

Pierre Cahuc / André Zylberberg

EL NEGACIONISMO ECONÓMICO

UN MANIFIESTO CONTRA LOS ECONOMISTAS
SECUESTRADOS POR SU IDEOLOGÍA

$2+2=5$

*El libro sobre economía
más polémico de los últimos años*

DEUSTO

El negacionismo económico

Un manifiesto contra los economistas
secuestrados por su ideología

PIERRE CAHUC
ANDRÉ ZYLBERBERG

Traducido por Juan Manuel Salmerón



EDICIONES DEUSTO

Título original: *Le Négationnisme économique*

Autores: Pierre Cahuc y André Zylberberg

Publicado por Flammarion, París, 2016

© de la traducción Juan Manuel Salmerón, 2018

© Centro Libros PAFP, S.L.U., 2018

Deusto es un sello editorial de Centro Libros PAFP, S. L. U.

Grupo Planeta

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

ISBN: 978-84-234-2904-2

Depósito legal: B. 1.065-2018

Primera edición: febrero de 2018

Preimpresión: pleca digital

Impreso por Black Print

Impreso en España - *Printed in Spain*

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Sumario

Introducción	11
---------------------------	-----------

Capítulo 1 Los falsos científicos

Lysenko o el triunfo de la ciencia «proletaria».....	24
Aragon, Sartre y demás.....	25
¿Hay que cambiar de barrio para ir bien en la escuela?.....	31
¿Qué hay que hacer por los niños de ambientes desfavorecidos?.....	34
¿Favorece el salario mínimo el empleo?.....	37
Lo que hacen realmente los economistas.....	41

Capítulo 2 Empresarios que arruinan Francia

Grandes empresarios a los que no les gusta la competencia	46
¿Para qué sirve la política industrial?.....	50
Las fábulas de la industria	57

Capítulo 3

Mis queridas finanzas

La revolución «liberal» de Pierre Bérégovoy.....	66
Las finanzas: ¿casino o factor de crecimiento?	68
Desregulaciones peligrosas.....	72
Finanzas y crecimiento: ¿verdadera relación o «falsa evidencia»?.....	74
¿Hay que gravar a los especuladores?	76
El lado oscuro de la fuerza	81

Capítulo 4

¿De verdad pagamos muchos impuestos?

Cuando Islandia suprime el impuesto sobre la renta	89
¿Por qué cambian de club los futbolistas?	93
¿Por qué los altos cargos de empresas cambian (a veces) de país?.....	96
La fuga ante los impuestos... ..	97
Una receta escandinava	99

Capítulo 5

Las recetas de Keynes: funcionan, ¡pero no siempre!

Gasto público y crecimiento: el cuento del huevo y la gallina.....	107
El gasto militar y la mafia	110
Los fallos de la política keynesiana.....	112
La importancia del acceso al crédito y de las tasas de interés	115
¿Cuándo hay que administrar los remedios keynesianos?	116

Capítulo 6

Malthus y la angustia de la escasez

La lógica de la escasez	122
Limitar la inmigración no reduce el paro	123
Reducir la jornada laboral no crea empleo	128
La reducción de la jornada laboral: una eficacia puramente política	133
¡Los mayores que se jubilen, el trabajo para los jóvenes!.....	137
El fin del trabajo.....	139

Capítulo 7

Cómo librarnos del negacionismo económico

Luces y sombras de la producción científica	148
Sembrar la duda y criticar el «pensamiento único»	152
Promover sociedades científicas «alternativas».....	155
Denunciar intereses mercantiles o ideológicos	157
Condenar la ciencia porque no lo explica todo.....	160
Por qué a los medios de comunicación no les interesa dar preferencia al conocimiento científico	162
Instrucciones para combatir el negacionismo económico...	164
<i>Epílogo</i>	169
<i>Agradecimientos</i>	173

Capítulo 1

Los falsos científicos

En 1929, Trofim Denísovich Lysenko es un modesto ingeniero agrónomo que trabaja para el Estado soviético del que Stalin es amo y señor. Ese año se da a conocer a las autoridades exponiendo los logros de sus experimentos de «vernalización» que ha llevado a cabo en el período de 1926 a 1928. La vernalización consiste en sembrar en primavera en lugar de en otoño cereales invernales previamente sometidos a bajas temperaturas. Lysenko dice, faltando a la verdad, que es el inventor de esta técnica y le atribuye efectos milagrosos en el rendimiento de las tierras agrícolas. Nadie ha tenido acceso a los resultados de los experimentos de Lysenko, pero los especialistas son escépticos. Éstos saben que la vernalización puede surtir efecto, pero rara vez lo hace, y se sorprenden de que pueda ser un remedio milagroso para luchar contra la ineficacia crónica de la agricultura soviética. Pero Lysenko consigue convencer de lo contrario a las autoridades, haciendo pasar a sus detractores por reaccionarios. Respaldado por Stalin, asciende de una manera fulgurante. La vernalización no era más que un trampolín. A continuación, Lysenko se opone a la genética clásica, que califica de «burguesa»: Ésta quedará proscrita de la Unión Soviética durante prácticamente treinta años. El lysenkoísmo, que niega que los genes y los cromosomas desempeñen ningún papel en la herencia, pasa a ser la doctrina oficial y reemplaza a la genética clásica. Por increíble que pueda parecer, el lysenkoísmo, que sigue siendo la mayor impostura oficialmente elevada al rango de ciencia, ten-

drá el apoyo de intelectuales de renombre en todo el mundo, en particular en Francia. No es una casualidad, porque el terreno estaba abonado.

Lysenko o el triunfo de la ciencia «proletaria»

Los primeros ataques de importancia que Lysenko dirige a la genética comienzan en 1935. A la genética «capitalista» opone su genética «proletaria», que niega la existencia de los genes y por tanto el papel de éstos en la herencia. La idea de que el medio ambiente ideológico puede transformar a la especie humana resulta creíble, lo que se integra perfectamente en el credo marxista al que debía ajustarse toda forma de pensamiento en la Unión Soviética de Stalin. Según esta lógica, el hijo de un buen comunista será también, después de varias generaciones y desde su nacimiento, un buen comunista. El presidente de la Academia Lenin de Ciencias Agrícolas, Nikolái Ivánovich Vavílov, eminencia de la genética y la botánica soviéticas, comete el error de no creerse las fantasías revolucionarias de Lysenko y propone no romper completamente con la genética que se desarrolla en el mundo entero. Es detenido y encerrado en un calabozo y muere, seguramente de hambre, en 1943.

A partir de 1938, y gracias al apoyo de Stalin, ya nada obstaculiza el ascenso de Lysenko. Lo condecoran varias veces con la Orden de Lenin, lo declaran «Héroe de la Unión Soviética» y, honor supremo, ocupa el cargo que ocupara Vavílov. No tardan en nombrarlo presidente de la Academia Lenin de Ciencias Agrícolas. Desde ese momento, todos los biólogos clásicos son destituidos de sus funciones y algunos deportados al gulag. La genética, tachada de burguesa, capitalista o reaccionaria, es desterrada de la enseñanza y de los laboratorios, en los que sólo se autorizan las elucubraciones de Lysenko. La agricultura también debe obedecer a los dictados del nuevo genio. El ganado y los cultivos se someten a toda clase de manipulaciones con el objeto de producir mutaciones hereditarias (vuelve a usarse, entre otras técnicas, la vernalización). Evidentemente, nada funciona y el rendimiento

de las granjas colectivas sigue siendo muy pobre. Poco a poco, en el entorno del amo del Kremlin, se levantan voces que ponen en duda la eficacia de las técnicas de Lysenko, pero Stalin sigue secundando a éste. Lysenko permanece en su cargo tras la muerte del dictador, en 1953, y es incluso uno de los protegidos de Jrushchov que, desde 1956, dirige en solitario la Unión Soviética. Pero el fracaso de la agricultura soviética se hace más patente cada año. Aun así, habrá que esperar a 1965 para que Lysenko y sus ideas caigan por fin en desgracia. La genética clásica vuelve a ocupar su puesto en la enseñanza y la investigación. ¡Llevaba expulsada de ellas casi treinta años! Afortunadamente para Lysenko, la época de las soluciones expeditivas ha pasado y no lo envían a la cárcel ni al gulag. Muere en su casa de Kiev en 1976, olvidado e ignorado.

Fue la primacía de la ideología sobre el conocimiento racional lo que permitió que la superchería científica de Lysenko prosperara y durante tres décadas se hiciera hegemónica en el ámbito de la biología soviética. So pretexto del marxismo-leninismo, Lysenko eludió todas las obligaciones que comporta la producción científica «ortodoxa». Manipuló deliberadamente las cifras de sus experimentos sin que nadie pudiera verificarlas. Jamás sometió sus «descubrimientos» al juicio de las grandes revistas científicas internacionales, porque cualquier especialista los habría examinado atentamente y los habría rechazado. Lysenko no habló de sus trabajos más que en publicaciones y periódicos sometidos al poder de Stalin, de los que el análisis crítico estaba excluido.

Aragon, Sartre y demás...

Fuera de la Unión Soviética, en el mundo llamado «libre», una serie de intelectuales, y no de los menores, sostuvieron el lysenkoísmo. En particular en Francia, donde, en el período de la guerra fría que sucede a la segunda guerra mundial, los intelectuales que no abrazan el marxismo-leninismo y todas las causas del Partido Comunista francés son estigmatizados como traido-

res de la clase obrera. Sartre los condena con un juicio definitivo: «Todos los anticomunistas son unos perros». ⁷ Louis Aragon, gran escritor, gran poeta, pero también miembro destacado del Partido Comunista francés, dedica en 1948 un número especial de la revista *Europe*, que él dirige, a edificar el pensamiento de Lysenko. Firma un artículo cuyo título, «De la libre circulación de las ideas», da a entender que las ideas de Lysenko se marginan e incluso se censuran en el mundo «libre». Aragon afirma que: «Es el carácter burgués (sociológico) de la ciencia lo que impide la creación de una biología pura, científica, lo que impide a los científicos de la burguesía hacer determinados descubrimientos *cuyo principio básico, por razones sociológicas, no pueden aceptar*». ⁸ Es decir, Aragon repite la idea de que existe una biología «proletaria», la única que merece llamarse «científica», que se opone a la biología «burguesa», que ata la mente de los científicos. Con los mismos argumentos, el célebre dramaturgo George Bernard Shaw saldrá también en defensa del lysenkoísmo en el Reino Unido. Algunos intelectuales repiten así la idea estaliniana —que ya estaba presente en Lenin— de que no hay ciencia neutral, de que las afirmaciones que hacen los científicos vienen determinadas por la condición social de esos científicos y por la ideología dominante, que moldea la manera de pensar de éstos. Jean-Paul Sartre también adoptará este punto de vista. Y con él definirá el papel de los intelectuales en la sociedad.

En tres textos fechados en 1965, Jean-Paul Sartre «teorizó» sobre la diferencia entre los «verdaderos» intelectuales, necesariamente anticapitalistas, y todos los demás, los «falsos» intelectuales, cómplices voluntarios o no del «sistema». ⁹ Para Sartre, el verdadero intelectual es un «técnico del saber» consciente de que su conocimiento está moldeado por la ideología dominante. En

7. Winock, Michel, *El siglo de los intelectuales*, Edhasa, Barcelona, 2010, capítulo XLVI.

8. Aragon, Louis, «De la libre circulation des idées», *Europe*, n.º 33, octubre de 1948, pp. 3-29.

9. Sartre, Jean-Paul, *Plaidoyer pour les intellectuels*, Gallimard, París, 1972. Este libro reúne tres conferencias pronunciadas en Japón en septiembre y octubre de 1965.

palabras de Sartre: «El intelectual es aquel que toma conciencia de la oposición que existe, en él y en la sociedad, entre la investigación de la verdad práctica (con todas las normas que conlleva) y la ideología dominante».¹⁰ El intelectual debe combatir la ideología dominante para poder producir verdadero saber. En consecuencia, el técnico del saber debe *primero* extirpar la hidra capitalista que le devora el cerebro. Jean-Paul Sartre deduce, lógicamente, que el enemigo más directo del (verdadero) intelectual son los falsos intelectuales a los que «Nizan llamaba perros guardianes, creados por la clase dominante para defender la ideología particularista con argumentos que quieren ser rigurosos, esto es, que se presentan como resultado de métodos exactos».¹¹ El intelectual, por tanto, no puede ser más que *radicalmente* anticapitalista. Oponerse a la clase dominante o servirla, éste es el dilema sartriano al que se enfrenta el intelectual. Resistir o colaborar, dicho de otra manera.

La teoría sartriana sigue inspirando a los intelectuales «críticos» o anticapitalistas. Y en ella se basan también los economistas que se denominan a sí mismos «heterodoxos» y dicen oponerse a los economistas a los que llaman «ortodoxos». ¿Qué hay detrás de esta distinción? Los economistas «ortodoxos» representan la inmensa mayoría de los investigadores del mundo, aunque muchos de ellos rechazan este calificativo que les aplica una minoría. Llevan a cabo trabajos teóricos y prácticos que publican en revistas sujetas a las mismas reglas que las de todas las demás disciplinas científicas. Practican la economía como una ciencia experimental que busca las causas de los fenómenos. Para saber, por ejemplo, si la subida del salario mínimo afecta al empleo, comparan grupos de asalariados que se benefician de esta medida con otros de asalariados semejantes que no se benefician de ella. Los economistas heterodoxos se niegan a seguir este patrón.

10. *Ibidem*, pp. 40-41.

11. *Ibidem*, p. 53. En esta cita, Jean-Paul Sartre alude al panfleto de Paul Nizan *Los perros guardianes*, de 1932, en el que este último acusa a los filósofos franceses más influyentes de la época, como Bergson, de validar con su manera de pensar la dominación de las ideas «burguesas».

Prefieren ser fieles a la concepción sartriana del intelectual comprometido y (necesariamente) anticapitalista. En Francia, se agrupan en su mayoría bajo el nombre de «economistas aterrados» (*économistes atterrés*). En noviembre de 2010 publicaron un *Manifiesto de economistas aterrados*,¹² redactado por Philippe Askenazy, Thomas Coutrot, André Orléan y Henri Sterdyniak, que pasa revista a las «falsas evidencias» que inspiran la política de los poderes públicos (hay, claro está, que entender las «falsas evidencias» que los economistas ortodoxos inspiran). Estos «economistas aterrados», que aparecen casi a diario en los medios de comunicación,¹³ acusan a los economistas ortodoxos de intervenir en el debate público «para justificar o racionalizar la sumisión de la política a las exigencias de los mercados financieros».¹⁴

El filósofo Frédéric Lordon, que se dejó ver mucho en las manifestaciones parisinas del movimiento social Nuit Debout, forma parte de estos economistas aterrados. Es incluso uno de sus miembros más radicales. Afirma: «De esos economistas que, ignorando por completo la idea de crítica, se unen abiertamente al bando de los que dominan, ni siquiera puede decirse que sean unos vendidos, ya que no hubo que comprarlos: se entregaron gratis desde el principio. Incluso con gusto... La ciencia más consagrada procura decir cosas que no ofendan a los poderes del dinero (por decirlo suavemente)».¹⁵ Traduzcamos: el cerebro de los economistas ortodoxos está tan contaminado por la ideología dominante que no hace falta comprarlos para que hagan apología de esta ideología, la harán por sí solos porque la idea misma de crítica ha desaparecido de sus neuronas. Este discurso lo repite casi palabra por palabra la revista *Alternatives économiques*, a la que

12. *Manifeste d'économistes atterrés*, Les liens qui libèrent, París, 2010. Hay traducción castellana: *Manifiesto de economistas aterrados*, Barataria, Barcelona, 2011. Le siguió el *Nouveau manifeste des économistes atterrés*, Les liens qui libèrent, París, 2015.

13. Véase su página web: <www.atterres.org/agenda>.

14. *Manifeste d'économistes atterrés, opus cit.*, p. 3.

15. Lordon, Frédéric, «Économistes, institutions, pouvoir», ponencia del Congreso de la Asociación Francesa de Economía Política (AFEP), París, del 5 al 8 de julio de 2012.

están abonados muchos estudiantes y profesores de ciencias sociales. Philippe Frémeux, uno de los editorialistas habituales de esta revista, de la que fue redactor jefe, advierte al lector de que: «Nuestros expertos no se han vendido al sistema, más bien se han entregado».¹⁶

Pierre Bourdieu, fallecido en 2002, es un intelectual de un calibre muy distinto. Profesor de sociología del Colegio de Francia entre 1982 y 2001, es, de momento, el único sociólogo condecorado con la Medalla de Oro del Centro Nacional para la Investigación Científica (CNRS, por sus siglas en francés), que es la más alta distinción científica de Francia. Sostén y a menudo actor de todos los movimientos sociales, sobre todo a partir de los años noventa, es el arquetipo del intelectual «comprometido». Su compromiso se basa en una crítica del liberalismo en todos sus aspectos. El análisis económico no escapa a sus invectivas. Considera incluso que hay que combatirlo en su mismo terreno. Así, como conclusión de un discurso que pronuncia en diciembre de 1995 en la estación de trenes de Lyon delante de los ferroviarios en huelga, proclama que: «No se puede luchar eficazmente contra la tecnocracia, nacional e internacional, más que haciéndole frente en su terreno privilegiado, el de la ciencia económica, y oponiendo al conocimiento abstracto y mutilado del que se sirve, un conocimiento más respetuoso con los seres humanos y las realidades a las que *éstos* se enfrentan».¹⁷ Según Bourdieu, el análisis económico sería, así, «una ciencia abstracta fundada en la separación, absolutamente injustificable, de lo económico y lo social».¹⁸ Añade que los economistas pertenecen a una «profesión en la que muy pocos se preocupan por la realidad social ni aun

16. «Peut-on faire confiance aux experts en économie?», *Alternatives économiques*, artículo web del 30 de marzo de 2012, <http://www.alternatives-economiques.fr/peut-on-faire-confiance-aux-experts-en-economie_fr_art_633_58706.html>.

17. Bourdieu, Pierre, *Contre-feux. Propos pour servir à la résistance contre l'invasion néo-libérale*, Liber-Raisons d'agir, París, 1998, p. 30. Hay traducción castellana: *Contra fuegos: reflexiones para servir a la resistencia contra la invasión neoliberal*, Anagrama, Barcelona, 2003.

18. *Ibidem*, p. 57.

por la realidad sin más». ¹⁹ Afirma que haría falta que «todas las fuerzas sociales críticas insistieran en que a los cálculos económicos se incorporaran los costes sociales de las decisiones económicas: qué costarán a la larga en despidos, sufrimiento, enfermedades, suicidios, alcoholismo, consumo de drogas, violencia familiar, etc. [...] Creo que, aunque pueda parecer cínico, hay que revolver sus propias armas contra la economía dominante, y recordar que, en la lógica del interés bien entendido, la política económica en sentido estricto no es solamente económica, y tiene un coste en forma de inseguridad de personas y bienes, por tanto en policía, etc.» ²⁰

En el fondo, y como Sartre, los filósofos anticapitalistas, los economistas aterrados y Pierre Bourdieu siguen la línea del Lysenko que proclamaba que la ciencia «burguesa» se opone a la ciencia «proletaria». Denuncian una ciencia económica «ortodoxa» al servicio del (neo, ultra u ordo) liberalismo, ideología dominante contemporánea. Esta ciencia no defiende más que los intereses de la clase dominante, compuesta, según las circunstancias, de banqueros, grandes empresarios, corredores de bolsa, el 1 por ciento de los más ricos... En estas condiciones, utilizarla para mejorar la suerte de quienes no forman parte de la clase dominante es una ilusión. Hay que oponerse a ella.

Este discurso es un perfecto ejemplo de negacionismo científico. Todos esos intelectuales que denuncian la ciencia económica parecen ignorar que la evaluación de los costes sociales de las políticas, incluido el sufrimiento, las enfermedades, la delincuencia, etc., es una de sus ramas más importantes. Parecen ignorar también que la ciencia económica tiene sus raíces en los hechos. Su materia prima es la información, casi siempre en forma de números, que viene del mundo real. Denuncian una ciencia económica hecha de argucias abstractas al servicio de los ricos. Pero si consultaran siquiera una parte de la multitud de trabajos publicados en las revistas de mejor reputación, verían que una preocupación mayor de la ciencia económica es la suerte de los más necesitados.

19. *Ibidem*, p. 95.

20. *Ibidem*, p. 45.

La evaluación de las acciones llevadas a cabo en favor de los niños nacidos en medios desfavorecidos lo ilustra claramente.

¿Hay que cambiar de barrio para ir bien en la escuela?

Promover la diversidad social es una prioridad de muchos gobiernos, que la postulan como un medio eficaz para luchar contra la «fractura social» y la desigualdad. Vivir en un barrio desfavorecido puede tener graves consecuencias, sobre todo a causa de la delincuencia, las mayores dificultades para encontrar trabajo y las escuelas de peor calidad. Pero vivir en un barrio rico tiene también inconvenientes para un hogar pobre: la comunicación con vecinos de un medio social más favorecido puede ser muy difícil, las tiendas suelen ser más caras y los servicios sociales más escasos. El argumento que más se aduce en defensa de la diversidad social es que lleva consigo la diversidad escolar, lo que mejora el éxito de los niños que viven en familias desfavorecidas. Pero ¿realmente es así?

Para contestar a esta pregunta, habría que organizar una enorme lotería en la que hogares residentes en barrios desfavorecidos pudieran ganar un «premio» que les permitiera mudarse a un barrio rico. Con este experimento podríamos comparar la suerte corrida por niños de hogares parecidos, pero algunos de los cuales habrían tenido la suerte de cambiar de barrio. Observando sus resultados escolares, antes y después de mudarse, podríamos deducir el efecto que tiene la diversidad social en el rendimiento escolar.

Esto es exactamente lo que hizo el Ministerio de Vivienda de Estados Unidos entre 1994 y 1998 con el programa Moving to Opportunity, que repartía al azar ayudas para pagar parte del alquiler a familias pobres que vivían en viviendas sociales o en barrios desfavorecidos.²¹ La mayor parte de las familias que par-

21. Este experimento ha dado lugar a numerosas investigaciones. Para contribuciones recientes, véase Ludwig, Jens, Greg Duncan, Lisa Gennetian,

participaron en la lotería decía que quería mudarse para huir de la droga y de la delincuencia. En el experimento participaron 15.892 personas en Baltimore, Boston, Chicago, Los Ángeles y Nueva York. Se estudia su evolución desde hace unos veinte años.

Los resultados son inesperados. Las familias que tuvieron la suerte de recibir la ayuda se mudaron, en efecto, a barrios más favorecidos, pero no todos sus hijos salieron ganando. Comparados con sus homólogos que no se mudaron, los niños que en el momento de la mudanza tenían *menos* de trece años alcanzaron niveles escolares más elevados, perciben mejores salarios y son menos susceptibles de separarse de su pareja y de vivir en barrios desfavorecidos una vez que llegan a la edad adulta. Por contra, el éxito escolar de los niños que en el momento de la mudanza tenían *más* de trece años fue inferior a la de sus homólogos que no se mudaron. Los niños de más edad, más marcados por su medio de origen, tienen verosímelmente más dificultades para integrarse en su nuevo entorno.

Este estudio sigue el método del análisis económico contemporáneo. Para empezar, se basa en un gran número de observaciones. Al contrario del examen de algunos casos más o menos representativos, el análisis de un gran número de observaciones puede arrojar tendencias generales. Pero disponer de esta cantidad de información de nada serviría sin un método. El método aquí adoptado es el *experimental*, como en física, biología o medicina. Para saber si un medicamento cura, la investigación médica procede de una manera muy simple: compara los efectos que tiene ese medicamento en un grupo de personas que lo han tomado —es el «grupo experimental»— con los que tiene en otro grupo de personas que no lo han tomado —es el «grupo de control», también llamado «grupo testigo»—. Idealmente, para evaluar bien

Lawrence Katz, Ronald Kessler, Jeffrey Kling y Lisa Sanbonmatsu, «Long-Term Neighborhood Effects on Low-Income Families: Evidence from Moving to Opportunity», *American Economic Review, Papers & Proceedings*, 103(3), 2013, pp. 226-231, y Raj Chetty, Nathaniel Hendren y Lawrence Katz, «The Effects of Exposure to Better Neighborhoods on Children: New Evidence from the Moving to Opportunity Experiment», *American Economic Review*, 106(4), 2016, pp. 855-902.

el efecto del medicamento, los dos grupos deberían estar formados por personas idénticas, a fin de que la única diferencia que hubiera entre el estado de salud de los dos grupos se debiese al medicamento. Como es imposible desdoblarse, este ideal es irrealizable. Para aproximarse a él, en el experimento debe participar un número suficiente de personas puestas al azar en uno de los dos grupos. Así, los dos grupos tendrán de media las mismas características y la diferencia entre el grupo experimental y el grupo de control podrá atribuirse a la acción del medicamento. El experimento, si se realiza correctamente, garantiza que la relación entre la toma del medicamento y el estado de salud no depende de factores externos que nada tienen que ver con el medicamento que está probándose. Así resuelve la medicina el problema de la causalidad. Hoy, el análisis económico aplica este método. En el estudio de los efectos del programa Moving to Opportunity, el grupo experimental lo constituyen las familias elegidas al azar que se mudaron, mientras que el grupo de control lo componen las familias que no se mudaron. Desde el momento en que esos dos grupos son numerosos y homogéneos, como es el caso, tenemos garantizado que los resultados del experimento responden a una relación de causa y efecto entre el programa Moving to Opportunity y la suerte de los beneficiarios. Es como si un grupo hubiera tomado un medicamento llamado Moving to Opportunity y el otro no.

Los resultados obtenidos en el experimento Moving to Opportunity no quieren decir que el programa haya sido negativo para *todos* los niños de más de trece años. Indican una tendencia general que, claro está, no excluye cierta variación. El programa habrá sido sin duda benéfico para niños de más de trece años, pero sólo para una minoría de ellos. En economía, toda «ley» es de naturaleza *estadística*. No se trata sino de tendencias generales. En este caso concreto, sólo podemos constatar que, *de media*, el programa Moving to Opportunity ha tenido efectos más bien negativos en el destino de los niños de más de trece años.

La evaluación del programa Moving to Opportunity es un ejemplo en más de un sentido de lo que puede aportar la ciencia económica al debate de política económica. Sobre un tema tan

controvertido como el de la diversidad social, que para algunos es la peor de las soluciones y para otros se impone como una realidad indiscutible, la ciencia económica proporciona respuestas nuevas y útiles. Con un dispositivo experimental simple, ofrece a los responsables un punto de vista desprovisto de toda ideología preconcebida.

¿Qué hay que hacer por los niños de ambientes desfavorecidos?

Además de la diversidad social, existen otras maneras de ayudar a los niños que provienen de ambientes desfavorecidos. El Perry Preschool Program, que se implantó en el estado de Michigan en 1962, propone una vía alternativa. Este programa va dirigido a los niños de muy poca edad, de entre dos y cuatro años, provenientes de ambientes desfavorecidos. Es una referencia en la materia. El propósito del programa es desarrollar sus capacidades intelectuales y fomentar su socialización. Para ello, los niños se benefician de un plan preescolar diario de dos horas y media en grupos reducidos (un adulto por cada seis niños) durante dos años. Los responsables, además, se entrevistan una vez por semana durante hora y media con los padres que, por su parte, se reúnen una vez al mes.

Los efectos del Perry Preschool Program se evaluaron gracias a un experimento en el que participaron 123 niños afroamericanos salidos de ambientes desfavorecidos y con un coeficiente intelectual bajo (entre 70 y 85). De los 123 niños, a 58 se les aplicó el programa —es el grupo experimental— y los otros 65 formaron el grupo testigo al que el programa no se aplicó. Se hizo un seguimiento a intervalos regulares de los niños que participaron en el experimento hasta la edad de cuarenta años. El coste total del programa por cada niño se elevaba a 16.154 dólares (del año 2004). Los beneficios del programa se evalúan comparando la suerte de las personas del grupo experimental con la de las personas del grupo testigo. Y son espectaculares. De media, y en todo lo que duró el seguimiento del experimento, los ingresos de una perso-

na del grupo experimental superan en 40.537 dólares los de otra del grupo testigo. Pero lo más notable es el ahorro conseguido gracias al descenso de la delincuencia (gastos de encarcelamiento, costes del funcionamiento de la justicia y daños a las víctimas): asciende a 94.065 dólares por persona. El balance final de todas las consecuencias económicas y sociales del Perry Preschool Program, incluidos los efectos que tendrá sobre los ingresos de los descendientes de los beneficiarios, se resume en una cifra: por cada dólar invertido en el programa, la colectividad gana 9,11! La eficacia del programa es impresionante. Y la evaluación de este programa no se limita al aspecto monetario: de adultos, los beneficiarios del programa se ocupan mejor de sus hijos, se entienden mejor con su familia, consumen menos somníferos, antidepresivos, marihuana y heroína. Decir, como hacía ayer Pierre Bourdieu y hacen hoy los críticos de la economía ortodoxa, que el análisis económico es incapaz de evaluar las ganancias y los costes que tienen para la colectividad las políticas económicas y sociales, incluidas las dirigidas a mejorar la suerte de los más desfavorecidos, es caer en el negacionismo económico.²²

Las evaluaciones de la intervención educativa en favor de los niños de corta edad de las que disponemos indican que el éxito del Perry Preschool Program se debe a algunos factores que forman parte de todos los programas que se han demostrado eficaces. Para empezar, este programa se aplica a un grupo de personas bien determinado y cuenta con un presupuesto elevado: el coste anual por participante es aproximadamente tres veces superior al de un alumno de educación primaria en Francia. En segundo lugar, el Perry Preschool Program se apoya en el ambiente familiar. La participación de los padres es una de las claves del éxito. Además, se ha observado que los padres cuyos hijos se beneficiaron del programa dependen menos de las ayudas sociales y encuentran empleo más fácilmente. Otra enseñanza particular-

22. Para más detalles sobre la evaluación de los programas en favor de los jóvenes desfavorecidos, véase el capítulo VII de nuestro libro *Les ennemis de l'emploi*, Flammarion, París, 2015, colección «Champs actuel», y el libro de Carillo, Stéphane, *Des compétences pour les jeunes*, Presses de Sciences Po, París, 2017.

mente interesante es que los niños a los que se aplicó el programa no mejoraron sus resultados en las pruebas de coeficiente intelectual, pero los obtuvieron mejores en las pruebas que evaluaban las capacidades *no cognitivas*, como la motivación y la auto-disciplina. Las capacidades cognitivas no siempre desempeñan un papel determinante en materia de inserción social y éxito profesional. La evaluación de los sistemas educativos no debe centrarse solamente en los conocimientos adquiridos, como ocurre muchas veces, sino también en ciertas dimensiones de la personalidad tan importantes al menos para la inserción en la sociedad y en el mercado de trabajo.

Desde hace varias décadas, los economistas «ortodoxos» vienen estudiando el impacto que tienen los programas educativos con ayuda de experimentos basados en información numérica de gran exactitud. Por lo visto, los críticos de la ciencia económica lo ignoran. Si se hubieran tomado la molestia de informarse, sabrían que se han sacado conclusiones precisas que son útiles a la hora de aplicar políticas públicas. Para empezar, la intervención educativa es más eficaz cuando se trata de niños con poca capacidad de aprendizaje y de socialización que cuando se trata de niños con mucha capacidad. Por contra, las virtudes de esta intervención disminuyen rápidamente con la edad cuando se trata de personas con poca capacidad. Es deseable concentrar la ayuda a la formación en los niños de corta edad salidos de ambientes socialmente desfavorecidos y con poca capacidad de asimilación. En el caso de los adultos más desfavorecidos, las políticas de formación no mejoran significativamente la suerte de sus beneficiarios. Si tenemos que elegir, vale más subvencionar la contratación de esta categoría de trabajadores rebajando, por ejemplo, las cotizaciones sociales o bajando impuestos. Aprender cuesta caro y no siempre compensa. Aumentar la intervención pública en materia de educación, formación permanente y reciclaje profesional no siempre es la mejor política. Por lo mismo, ahora veremos que las conclusiones de la ciencia económica no siempre favorecen a las empresas cuando abordan el espinoso tema del salario mínimo.

¿Favorece el salario mínimo el empleo?

Los restaurantes de comida rápida emplean a una mano de obra mayoritariamente poco cualificada y remunerada, casi siempre, con el salario mínimo. La rentabilidad de este tipo de restaurantes depende así directamente de este nivel de salario, de manera que el empleo en este sector es particularmente sensible a las variaciones del salario mínimo. Ahora bien, el 1 de abril de 1992 el salario mínimo aumentó bruscamente un 19 por ciento en el estado de Nueva Jersey, mientras que no se movió en el estado vecino de Pensilvania. David Card y Alan Krueger aprovecharon este hecho para evaluar los efectos que tiene la subida del salario mínimo en la contratación de las personas que perciben este nivel de salario. Consideraron que los restaurantes de comida rápida de Nueva Jersey formaban un grupo experimental afectado por la subida del salario mínimo y los restaurantes del mismo tipo del estado limítrofe de Pensilvania representaban un grupo testigo al que esa subida no afectaba. Constituyeron una muestra de varios cientos de restaurantes ubicados cerca de la frontera entre los dos estados, para cerciorarse de que las condiciones económicas fueran las mismas para todos los restaurantes de la muestra. Se hizo un primer sondeo en febrero y marzo de 1992, antes del aumento del salario mínimo, y otro en noviembre y diciembre del mismo año, unos ocho meses después del aumento del salario mínimo. Card y Krueger pudieron así comparar la evolución del empleo entre los restaurantes de la muestra situados en Nueva Jersey y los situados en Pensilvania.²³ La conclusión que arroja esta comparación no deja lugar a dudas: la subida del salario mínimo no tuvo un impacto negativo en el empleo en los restaurantes de Nueva Jersey. Incluso lo tuvo ligeramente positivo. Un resultado que sorprendió a la inmensa mayoría de los economistas, hasta

23. Card, David y Alan Krueger, «Minimum Wages and Employment: A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania», *American Economic Review*, vol. 84, 1994, pp.772-793. Véase también el libro de los mismos autores *Myth and Measurement: the New Economics of the Minimum Wage*, Princeton University Press, Princeton, 1995.

tal punto, que estaban de acuerdo con la idea de que subir el salario mínimo no podía sino traducirse en una disminución del empleo. A la publicación del estudio de David Card y Alan Krueger siguieron multitud de nuevos estudios destinados a probar la validez de sus conclusiones. Este proceso forma parte del curso normal de la investigación científica y es desde hace décadas el de la economía. Al final, la conclusión inicial de Card y Krueger no ha sido rebatida: las subidas del salario mínimo en Estados Unidos no parecen disminuir la contratación.²⁴

En realidad, los economistas del trabajo saben desde hace mucho que imponer un salario mínimo tiende a repercutir positiva y durablemente en el empleo. George Stigler, premio Nobel de Economía en 1982, explicó, en un artículo pionero publicado en 1946, que subir el salario mínimo podía aumentar la contratación en lugar de disminuirla.²⁵ ¿Cómo es posible? Para explicarlo, lo primero es recordar por qué el salario mínimo puede reducir el empleo.

Cuando la mano de obra es muy inestable, los patronos empeñan un combate feroz por contratar a las personas que necesitan. Se ven así obligados, por el juego de una competencia encarnizada, a fijar salarios casi iguales a lo que rinden los trabajadores, por miedo a que estos últimos vayan a llamar a la puerta de la competencia. La diferencia entre lo que rinde un trabajador (su productividad) y lo que cuesta (su salario) es insignificante.²⁶ Si, en esta situación, las autoridades públicas imponen un salario mínimo *superior* al salario que resulta del juego de la competencia, habrá trabajadores que les costarán más a sus empresas de lo

24. Para un resumen de los debates que siguieron a la publicación del artículo de Card y Krueger, véase el capítulo III de nuestro libro *Les ennemis de l'emploi, opus cit.*

25. «The Economics of Minimum Wage Legislation», *American Economic Review*, vol. 36, 1946, pp. 358-365. George Stigler obtuvo el premio Nobel de Economía en 1982 por sus estudios originales sobre la estructura de la industria, el funcionamiento de los mercados y las causas y los efectos de la regulación pública.

26. En esta parte teórica lo que, para abreviar, llamamos «salario» es, en realidad, el «coste del trabajo», es decir, el salario más todas las cargas que conlleva la mano de obra.

que les rinden, y éstas acabarán prescindiendo de ellos. El salario (mínimo) es el enemigo del empleo. Ahora bien, la realidad rara vez se parece a esta situación en la que las personas que rechazan una oferta de empleo pueden hacerse contratar al instante en otro sitio. Lo más normal es que el patrón disponga de un *poder*²⁷ del que puede sacar partido fijando un salario *inferior* a la productividad del trabajador al que contrata. La diferencia entre la productividad y el salario ya no es despreciable, ahora hay un «margen» entre lo que le cuesta y lo que le rinde un empleado a su empresa. Si el Estado decide fijar un salario mínimo muy ligeramente superior al salario decidido por el patrón, el margen de *éste* se reduce. Mientras que este margen sea positivo, el patrón no tendrá por qué prescindir de su trabajador. Pero hay más. La subida del salario mínimo puede impulsar a las personas sin empleo a buscar trabajo más intensamente, así como a interesarse por propuestas que antes rechazaban. Hay *más* personas deseando trabajar para percibir el salario mínimo fijado por el Estado de las que había para aceptar el salario (inferior) decidido por el patrón. Como éste obtiene un margen positivo por cada trabajador al que paga el salario mínimo, tendrá interés en contratar a estos trabajadores suplementarios. ¡El salario mínimo deja de ser el enemigo del empleo!

Pero, ¡ay!, esta operación no puede repetirse indefinidamente. Toda nueva subida del salario mínimo atrae a nuevos trabajadores, pero reduce el margen de beneficio que el patrón obtiene con los que ya están empleados. Si el Estado continúa aumentando el salario mínimo, al final habrá trabajadores que cuesten más de lo

27. Más exactamente, los economistas hablan de «poder de monopsonio» cuando en un mercado sólo hay un comprador. El patrón dispone de un poder de monopsonio sobre su asalariado en la medida en que éste no puede recurrir a la competencia para exigir incrementos de salario. En la última década este planteamiento ha dado pie a numerosísimos estudios sobre la formación de los salarios y el impacto que el salario tiene en el empleo. Pueden consultarse al respecto los libros de Manning, Alan, *Monopsony in Motion: Imperfect Competition in Labor Markets*, Princeton University Press, Princeton, 2003, y de Mortensen, Dale, *Wage Dispersion: Why Are Similar Workers Paid Differently*, MIT Press, Cambridge-Londres, 2003.

que rinden y serán despedidos. El salario mínimo vuelve a ser el enemigo del empleo. Lo interesante de esta concepción del mercado de trabajo es que nos hace ver que las subidas del salario mínimo no actúan siempre en el *mismo* sentido. Todo depende del punto de partida. Si el salario mínimo es bajo, cercano a los ingresos por ayudas sociales, subirlo atraerá a nuevos trabajadores que a las empresas les interesa contratar. En cambio, si el salario mínimo es alto, cualquier subida llevará a las empresas a prescindir de aquellos empleados cuya productividad sea inferior al nuevo valor del salario mínimo, sin contratar un número equivalente de nuevos trabajadores más productivos. El salario mínimo puede ser benéfico o nefasto para el empleo. Todo depende de su nivel y del contexto. El caso de los restaurantes de comida rápida de Nueva Jersey hace pensar que, en los años ochenta y noventa, el contexto en Estados Unidos era favorable al salario mínimo. No siempre tiene por qué ser así en otros países, en particular en Francia.

La evolución del salario mínimo en Francia es, desde hace más de cuatro décadas, diferente de la de Estados Unidos. En Francia, el salario mínimo no ha dejado de aumentar desde principios de los años setenta, mientras que en Estados Unidos era menor en 2012 que en 1970! Estas evoluciones divergentes, amplificadas por el incremento de las cotizaciones sociales en Francia, hacen que los costes del trabajo en el caso de la mano de obra poco cualificada sean hoy muy diferentes. En Francia, en 2012, el coste medio del trabajo al nivel del salario mínimo era de unos catorce dólares, frente a los ocho dólares de Estados Unidos. La diferencia es tan considerable que podemos pensar que Estados Unidos se encuentra en la situación antes descrita, en la que la subida del salario mínimo puede crear empleo, y que Francia se halla en la situación opuesta.

Un estudio confirma esta intuición.²⁸ En el caso de Francia, se compara la trayectoria de las personas cuyo salario tuvo que au-

28. Abowd, John, Francis Kramarz, Thomas Lemieux y David Margolis, «Minimum Wages and Youth Employment in France and the United States», en Blanchflower, David, y Richard Freeman (eds.), *Youth Employment and Joblessness in Advanced Countries*, University of Chicago Press, Chicago, 2000, pp. 427-472.

mentarse en los años ochenta a consecuencia de las subidas del salario mínimo con la de aquellas cuyo salario, levemente superior, no se vio afectado por esas subidas. Resulta que las personas cuyo salario subió a consecuencia del aumento del salario mínimo tuvieron más posibilidades de perder su empleo que aquellas cuyo salario siguió siendo muy parecido pero no fue superado por el salario mínimo.

Lo que hacen realmente los economistas

Las evaluaciones de los efectos del salario mínimo o de programas como Moving to Opportunity y el Perry Preschool Program no son casos aislados. Los economistas se interesan desde hace mucho por los programas en favor de colectivos desfavorecidos. Estudian desde hace mucho cuestiones con fuerte componente social; sus resultados, basados en los hechos, derivan, como en medicina, biología o física, de experimentos, y es una tendencia que no cesa de afirmarse. Incluso es una actividad en pleno auge, como demuestra el Poverty Action Lab, creado en 2003 por Abhijit Banerjee, Esther Duflo y Sendhil Mullainathan, profesores del MIT, con el propósito de luchar contra la pobreza, basándose en trabajos de campo y no en ideologías preconcebidas. En 2015, 127 profesores se adhirieron al Poverty Action Lab y se realizaron o están realizándose 678 trabajos de campo. Estos trabajos abarcan una gran variedad de disciplinas, como la educación, la salud, las finanzas, la administración, el medio ambiente, la energía, el mercado de trabajo y la agricultura.

En la era del *big data*, la economía se ha convertido en una ciencia experimental. Para convencernos de ello, veamos quiénes han sido galardonados con la prestigiosísima Medalla John Bates Clark, una especie de Medalla Fields de la economía, que concede la Asociación Estadounidense de Economía a un economista de nacionalidad estadounidense de menos de cuarenta años que, según el jurado, «Haya hecho la contribución más significativa al pensamiento y al conocimiento económicos». Esta asociación, claro está, produce conocimientos que son los más «ortodoxos»

que puede haber. Sin embargo, los trabajos premiados desde hace más de diez años abarcan un gran abanico de temas que van desde el efecto de la encarcelación en la delincuencia hasta el impacto de las instituciones en el desarrollo económico, pasando por las consecuencias del impuesto sobre la actividad o el efecto de las políticas educativas en el éxito de los jóvenes afroamericanos.²⁹ Estos trabajos manejan bases de datos enormes. Usan métodos experimentales rigurosos para llegar a conclusiones sobre cuestiones que afectan a la vida cotidiana de todas las categorías de la población. ¡Esto dista mucho de ser una defensa unilateral de la eficacia de los mercados y un apoyo a las políticas en favor de los más ricos! Decir lo contrario es insultar a los miles y miles de investigadores que sondean la realidad para mejorar la vida de los más menesterosos. Pero desacreditar la ciencia económica tal y como hoy se hace prácticamente en todo el mundo no es exclusivo de nuestros intelectuales «críticos». Veremos que grandes empresarios con mucha presencia mediática hacen lo mismo cuando se trata de defender sus intereses.

29. Véase <www.aeaweb.org/honors_awards/clark_medal.php>.