

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

# Índice

Portada

Sinopsis

Portadilla

Introducción

Capítulo 1. Los falsos científicos

Lysenko o el triunfo de la ciencia «proletaria»

Aragon, Sartre y demás...

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

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

¿Favorece el salario mínimo el empleo?

Lo que hacen realmente los economistas

Capítulo 2. Empresarios que arruinan Francia

Grandes empresarios a los que no les gusta la competencia

¿Para qué sirve la política industrial?

Las fábulas de la industria

Capítulo 3. Mis queridas finanzas

La revolución «liberal» de Pierre Bérégovoy

Las finanzas: ¿casino o factor de crecimiento?  
Desregulaciones peligrosas  
Finanzas y crecimiento: ¿verdadera relación o «falsa evidencia»?  
¿Hay que gravar a los especuladores?  
El lado oscuro de la fuerza

Capítulo 4. ¿De verdad pagamos muchos impuestos?  
Cuando Islandia suprime el impuesto sobre la renta  
¿Por qué cambian de club los futbolistas?  
¿Por qué los altos cargos de empresas cambian (a veces) de país?  
La fuga ante los impuestos...  
Una receta escandinava

Capítulo 5. Las recetas de Keynes: funcionan, ¡pero no siempre!  
Gasto público y crecimiento: el cuento del huevo y la gallina  
El gasto militar y la mafia  
Los fallos de la política keynesiana  
La importancia del acceso al crédito y de las tasas de interés  
¿Cuándo hay que administrar los remedios keynesianos?

Capítulo 6. Malthus y la angustia de la escasez  
La lógica de la escasez  
Limitar la inmigración no reduce el paro  
Reducir la jornada laboral no crea empleo  
La reducción de la jornada laboral: una eficacia puramente política  
¡Los mayores que se jubilen, el trabajo para los jóvenes!  
El fin del trabajo

Capítulo 7. Cómo librarnos del negacionismo económico  
Luces y sombras de la producción científica  
Sembrar la duda y criticar el «pensamiento único»  
Promover sociedades científicas «alternativas»  
Denunciar intereses mercantiles o ideológicos

Condenar la ciencia porque no lo explica todo

Por qué a los medios de comunicación no les interesa dar preferencia al conocimiento científico

Instrucciones para combatir el negacionismo económico

Epílogo

Agradecimientos

Notas

Créditos

**Gracias por adquirir este eBook**

Visita [Planetadelibros.com](http://Planetadelibros.com) y  
descubre una  
nueva forma de disfrutar de la lectura

---

**¡Regístrate y accede a contenidos  
exclusivos!**

Primeros capítulos  
Fragmentos de próximas publicaciones  
Clubs de lectura con los autores  
Concursos, sorteos y promociones  
Participa en presentaciones de libros

**PlanetadeLibros**

---

Comparte tu opinión en la ficha del libro  
y en nuestras redes sociales:



**Explora**

**Descubre**

**Comparte**



# Sinopsis

La economía ha mejorado tanto en las últimas tres décadas que para los autores del libro ha alcanzado el mismo estatus científico que las ciencias exactas. Esta revolución poco conocida genera unos conocimientos que chocan frontalmente con aquellas personas que se guían más por llevar por sus sentimientos, por su ideología o por sus intuiciones, en vez de ajustarse a lo científico y a las verdades establecidas. Soluciones mágicas como la bajada de impuestos, el aumento del gasto público, el control migratorio, la semana de 32 horas, la reindustrialización del territorio o incluso la tasa a las transacciones financieras son supuestamente la cura de todos nuestros males sin coste alguno.

Estas falsas verdades tan frecuentemente repetidas por los medios de comunicación tienen un nombre: el negacionismo económico. El objeto de esta obra no es otro que el de desenmascararlo.

# **El negacionismo económico**

Un manifiesto contra los  
economistas secuestrados  
por su ideología

**PIERRE CAHUC ANDRÉ  
ZYLBERBERG**

Traducido por Juan Manuel Salmerón



EDICIONES DEUSTO

# Introducción

Fumar mata. Hoy día casi nadie lo duda. La Organización Mundial de la Salud (OMS) calcula que, en el siglo XX, más de cien millones de personas han muerto a causa del tabaco. Sin embargo, durante mucho tiempo se hizo caso omiso del carácter nocivo del tabaco, por buenas razones pero también por razones muy malas.[1] En los años treinta, unos científicos alemanes demostraron que fumar provocaba cáncer de pulmón. Los nazis se apropiaron del descubrimiento y lanzaron campañas antitabaco teñidas de eugenesia. ¡Hitler tenía prohibido fumar en su presencia! El descubrimiento, desacreditado porque los nazis lo utilizaron, cayó en el olvido. No fue hasta 1953 cuando *The New York Times*, en un artículo titulado «El cáncer del cartón de tabaco», informó de un experimento que demostraba que el alquitrán de los cigarrillos causaba un cáncer mortal en ratones.[2] La floreciente industria del tabaco, preocupada por la repercusión mediática que esta revelación podía tener, temió por sus ventas y elaboró un plan de comunicación cuya lógica se explicaba en una nota interna así: «Tenemos que sembrar la duda porque la duda es el mejor medio de rivalizar con la serie de hechos que hay presentes en la conciencia del público. Desde el punto de vista de éste, hay consenso en que el tabaco, de algún modo, perjudica la salud... La duda también es el límite de nuestro producto. Por desgracia, no podemos adoptar una postura que se oponga directamente a las fuerzas antitabaco y decir que fumar es bueno. No disponemos de información que sustente esta afirmación». En otras palabras: A partir de los

años cincuenta la industria del tabaco sabía que fabricaba veneno, pero, para poder seguir vendiéndolo, decidió fabricar otro producto no menos peligroso: la duda de hechos establecidos.

Este negacionismo[3] fue muy eficaz. Para sembrar la duda, la industria del tabaco criticaba el «pensamiento dominante» que se expresaba en los artículos publicados en revistas científicas. Pero lo peculiar de estos artículos es que han pasado por el tamiz de los mejores especialistas del ramo. Este proceso es uno de los fundamentos del método científico. Es un proceso que descarta las contribuciones incoherentes o no suficientemente sustentadas en hechos. Daba igual: la industria del tabaco afirmaba que ese proceso no tenía otro objeto que el de acallar a la disidencia. ¡La industria del tabaco se erigía así en baluarte contra el «pensamiento único»! Afirmaba que los científicos que advertían de los peligros del tabaco conjuraban en realidad para hundir la economía estadounidense y coartar las libertades individuales. Estos científicos no eran otra cosa, según los industriales del tabaco, que agentes o cómplices del comunismo internacional. Los desacreditaban alegando que eran incapaces de explicar por qué personas que llevaban fumando desde su más tierna infancia llegaban a octogenarios, pasando deliberadamente por alto el hecho de que los estudios «sólo» señalaban el importante aumento del *riesgo* de que los fumadores desarrollasen enfermedades graves. Pagaban a expertos, creaban y financiaban centros de seudoinvestigación para que avalaran una seudociencia que sostuviera que el tabaco no era realmente nocivo. Para colmo de cinismo, arremetieron también contra la OMS movilizándolo a pequeños productores de tabaco de países en vías de desarrollo para reforzar la imagen de industria ética y responsable.

En los años noventa, 46 estados estadounidenses interpusieron demandas por estas conductas. La industria del tabaco aceptó pagar más de 240.000 millones de dólares en indemnizaciones para poner fin a esas demandas. Siguieron muchas más demandas y condenas. Y entretanto, el negacionismo científico profusamente difundido por la industria del tabaco ha causado millones de muertos.

Emplear el término «negacionismo» para definir las conductas de los industriales del tabaco puede parecer exagerado, incluso inapropiado. No lo

es. Esta palabra remite a la negación del genocidio que los nazis perpetraron contra los judíos en la segunda guerra mundial. También se ha usado para referirse a la negación del genocidio armenio cometido por las autoridades otomanas en la primera guerra mundial. Tanto en un caso como en otro, se niegan unos hechos y unos conocimientos que los historiadores han documentado sobradamente. Cuando esta negación afecta a un campo del saber en el que el conocimiento se asienta sobre bases científicas, como es el de la medicina en el caso de los peligros del tabaco, hablar de «negacionismo científico» es perfectamente apropiado.

Los negacionistas del conocimiento científico obedecen a motivaciones diversas. Pueden dejarse seducir por dádivas de grupos de presión poderosos, actuar por influencia ideológica o por fe, buscar notoriedad mediática o simplemente querer desmarcarse. Los ejemplos abundan. Hay creacionistas que, como Sarah Palin, candidata a la vicepresidencia de Estados Unidos en 2008, afirman que los dinosaurios convivieron con los seres humanos en nuestro planeta hace cuatro mil años, pese a las muchas pruebas que existen de que desaparecieron hace sesenta y cinco millones de años. El expresidente sudafricano Thabo Mbeki impidió que miles de personas seropositivas recibieran tratamiento antirretroviral alegando que no había ninguna relación entre el virus de la inmunodeficiencia adquirida y la enfermedad del sida. Decía que todo era un complot de las grandes farmacéuticas occidentales para vender sus presuntos tratamientos y recomendaba curarse con plantas, ajo y limón. Se calcula que este negacionismo médico fue responsable de la muerte de 365.000 personas entre los años 2000 y 2005.[4] Y, claro está, no podemos olvidarnos de los escépticos climáticos que, frente al consenso que existe entre los climatólogos de todo mundo que forman el Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático (IPCC, por sus siglas en inglés), siembran la duda sobre que la actividad humana sea responsable del calentamiento del planeta. Claude Allègre, exministro de Educación de Lionel Jospin, es uno de los escépticos climáticos más destacados. Un día, en un arrebatado de cólera, Cécile Duflot, entonces secretaria nacional del partido ecologista Les Verts, lo llamó «negacionista climático».[5] Luego retiró sus palabras por miedo a que hubieran parecido

ofensivas. No tendría que haberse retractado: los escépticos del clima son, en efecto, negacionistas climáticos.

En realidad, el negacionismo afecta a todas las disciplinas: la historia, la biología, la medicina, la física, la climatología... Ningún campo se libra de él. Tampoco el económico. La economía es incluso la disciplina que se enfrenta al negacionismo más virulento. Y no sorprende: en economía, las apuestas financieras son más importantes que en ningún otro ámbito, y los medios de comunicación hablan constantemente de la actualidad económica. El negacionismo económico, por tanto, puede salir muy a cuenta. Pero sus consecuencias son devastadoras. A escala planetaria, unas políticas fundadas en ideas falsas se traducen en millones de desempleados, otros tantos muertos y el empobrecimiento de cientos de millones de personas. No sólo las mentiras sobre los efectos del tabaco hacen estragos. El negacionismo económico es una plaga y hay que combatirlo.

Ahora bien, ¿podemos hablar realmente de negacionismo en el caso de la economía? Para la gente en general, para un gran número de intelectuales y periodistas e incluso para algunos economistas «disidentes» o «heterodoxos», la economía no es una disciplina «científica» como lo son la física, la biología, la medicina o la climatología. Según éstos, el análisis económico se reduce a una serie de sofismas teóricos casi siempre presentados con una falsa apariencia matemática y que no guardan relación con la realidad.

Este parecer es erróneo. Al contrario de lo que afirma una opinión muy extendida, no es el objeto de estudio lo que nos permite saber si una disciplina es científica o no.<sup>[6]</sup> No porque la Astronomía estudie el movimiento de los planetas y la Economía el devenir de los humanos es la primera científica y la segunda no. Lo que importa no es el objeto de análisis, sino el *método* que se emplea para validar los resultados, que es lo que diferencia el saber científico de las demás formas de conocimiento. En este sentido, el análisis económico es desde hace tiempo una «ciencia» como las demás. Sus métodos de validación, esto es, su manera de aceptar o de rechazar una conclusión, son semejantes a los de las demás disciplinas científicas. Pero además, desde hace más de tres décadas, y gracias al manejo de inmensas bases de datos, a la multiplicación de la capacidad de

tratamiento de la información y a una renovación metodológica profunda, la Economía se ha convertido en una ciencia *experimental* en el sentido pleno de la palabra.

Como toda disciplina de este tipo, el análisis económico contemporáneo trata de poner de manifiesto *relaciones de causa y efecto*. Ya no le basta con confrontar puntos de vista ayudándose de cifras más o menos pertinentes (versión *soft*) ni con hacer simulaciones basadas en modelos matemáticos más o menos sofisticados (versión *hard*). Al igual que la investigación médica, la Economía se aplica a elaborar *protocolos experimentales* que nos permitan conocer las causas de los fenómenos que observamos. Para conocer la eficacia de una vacuna o de un medicamento, la investigación médica compara los efectos que produce en un «grupo experimental» al que se le ha administrado ese medicamento, con los efectos que se observan en otro «grupo de control» al que no se ha sometido a ningún tratamiento (o al que se ha sometido a un tratamiento de placebos). Éste es el protocolo experimental estándar para averiguar si existe una relación de causalidad entre una intervención médica y los efectos que observamos.

Hoy, el análisis económico procede de la *misma* manera. Para saber si la desregulación financiera favorece el crecimiento, si los costes del trabajo afectan al empleo, si la inmigración produce paro, si el gasto público estimula la actividad o si subir los impuestos la contrae, y más generalmente en cualquier cuestión en la que busquemos una relación de causa y efecto, el análisis económico compara grupos experimentales en los que esas medidas se han aplicado, con grupos de control en los que no se han aplicado. Repitémoslo: la Economía se ha convertido en una ciencia *experimental* en el sentido pleno de la palabra.

Esta revolución experimental, muy poco conocida, ha producido conocimientos sobre una gran cantidad de asuntos. Estos conocimientos chocan a menudo frontalmente con creencias o intereses de partidos políticos, pero también de sindicalistas, de patronos, de autoridades religiosas, de asociaciones profesionales, de intelectuales, de académicos... Y muchos de ellos, como hacían los industriales del tabaco, han reaccionado desarrollando una retórica negacionista y propagando la duda sobre conocimientos bien

asentados para intentar reemplazarlos por imposturas oscurantistas.

Como toda retórica, la de los negacionistas descansa en tres pilares:

El primero, el *ethos*, o, dicho de otra manera, la condición del que habla. Debe ser competente y mostrar valores morales irreprochables. Es el defensor del bien común, de los débiles y de los oprimidos, aunque los argumentos «científicos» no le den la razón. Dos figuras destacan: el intelectual comprometido, bienintencionado, magnánimo, desinteresado, aunque mediatizado, y el gran empresario que conoce la realidad económica y crea riqueza y empleo. La primera parte de este libro muestra cómo estas dos figuras utilizan su autoridad «moral» para desacreditar el conocimiento científico más asentado. Muchos intelectuales comprometidos, como Pierre Bourdieu ayer o Michel Onfray hoy, tienen una idea falsa del análisis económico. Se niegan a interesarse por él de verdad, convencidos de que no sirve más que a las clases dominantes. Dicen defender a los débiles y a los dominados, pero se oponen a las medidas que podrían mejorar las condiciones de éstos.

El gran empresario, la otra gran figura del *ethos*, dice que crea riqueza y empleo, pero también puede oponerse a cualquier medida que amenace con reducir sus beneficios, muchas veces a costa del consumidor y del empleo, utilizando la retórica negacionista. Los grandes empresarios, sobre todo del sector industrial, saben «demostrar» a las autoridades públicas los méritos de una política industrial cuyo estratega es el Estado y cuyos beneficiarios... son ellos. Se protegen por todos los medios de la competencia. Defienden sus intereses en detrimento del crecimiento y del empleo.

El segundo pilar consiste en señalar chivos expiatorios. En economía, hay dos chivos expiatorios por excelencia: para unos, son las finanzas, que se ceban en los ciudadanos honrados; para otros, es el Estado, que despluma al contribuyente. Señalar chivos expiatorios es movilizar el *pathos*, es excitar los sentimientos. Este *pathos*, que constituye el asunto de la segunda parte de este libro, tiene por objeto, claro está, infundir la idea de que la actividad de los chivos expiatorios es perjudicial. La mayoría de los políticos, incluidos todos los presidentes de la Quinta República francesa en período electoral, manifiestan una hostilidad abierta contra el sistema financiero, sobre todo si

se le añade el adjetivo «internacional». Lo mismo cabe decir de los economistas «heterodoxos», pero también del papa Francisco. Veremos que el análisis económico se opone a esta visión: las finanzas son útiles, incluso muy útiles, pero como tantos otros sectores, necesitan una regulación adecuada. La misma conclusión puede aplicarse al Estado y a su sistema fiscal.

El tercer pilar es el verbo, el *logos*, el arte de construir el razonamiento. El discurso negacionista se presenta sistemáticamente como un razonamiento lógico, perfectamente estructurado, capaz de responder a todas las objeciones. En economía, el discurso marxista ha ocupado durante mucho tiempo este lugar. Hoy este lugar lo ocupa la doctrina keynesiana, en la versión optimista, y la malthusiana, con sus predicciones catastróficas, en la versión pesimista. Para los keynesianos, las crisis económicas se solucionan muy fácilmente. Basta con aumentar la demanda mediante el gasto público y tasas de interés bajas. Las investigaciones recientes muestran que las recetas keynesianas funcionan a veces pero no sistemáticamente, y han de ser aplicadas con habilidad y en circunstancias favorables.

El discurso malthusiano, por el contrario, anuncia crisis económicas recurrentes que se traducen en pérdidas inevitables de empleo y en el empobrecimiento de las masas trabajadoras. Contra todos los resultados que el análisis económico ha acumulado en las últimas décadas, preconiza reducir la inmigración y compartir el trabajo. Este discurso sobre la inmigración lo tiene hoy principalmente el Frente Nacional, pero también era el del Partido Comunista francés en los años ochenta. La idea de que hay que reducir la jornada laboral para compartir el empleo sigue vigente, sobre todo a la izquierda del espectro político. La Confederación General del Trabajo quiere ir hacia la semana de treinta y dos horas y Christiane Taubira ha confesado que aspira a lo mismo.

El negacionismo económico prospera apoyándose en estos tres pilares. Y sus éxitos son incontestables, ésta es la verdad. Este libro revela sus imposturas y muestra que la revolución experimental aporta conocimientos indispensables para descifrar el mundo actual y no dejarse engañar por el oscurantismo y la demagogia.

Pero no es fácil descubrir esos conocimientos, fruto del quehacer científico, en los numerosos discursos contradictorios de los que estamos saturados. Los «expertos» de todo tipo, motivados por el interés personal o la ideología, abundan. De nada sirve contar con ellos. Los medios de comunicación, preocupados por el equilibrio de los puntos de vista, no siempre nos ayudan. El gran eco que tuvieron los escépticos climáticos durante muchos años, después de que la comunidad científica hubiera demostrado el impacto que la actividad humana tiene en el clima, lo demuestra. Hay, con todo, una serie de principios que debemos respetar para no caer en las trampas del negacionismo. El último capítulo recoge estos principios y ofrece unas *instrucciones de uso* para quienes quieran desenmascarar a los impostores. Los cuentos de hadas nos tranquilizan, pero el conocimiento nos da las claves para comprender. Sepamos primero dónde está ese conocimiento para actuar en consecuencia.

# 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, tendrá 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 traidores 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 lisenkoísmo 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 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. 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 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 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. 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.<sup>[21]</sup> La mayor parte de las familias que 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 verosímilmente 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 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 persona 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 particularmente 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 autodisciplina. 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 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 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 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.<sup>[28]</sup> En el caso de Francia, se compara la trayectoria de las personas cuyo salario tuvo que aumentarse 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.

## Capítulo 2

# **Empresarios que arruinan Francia**

Desde mediados de los años setenta, Francia no deja de perder empleos en la industria. Es una verdadera sangría. Ante este drama, muchos grandes empresarios se movilizan. Quieren salvar empleos y ganar competitividad, lo que debería beneficiar a toda la nación. En realidad, lo que quieren es preservar sus empresas de la competencia.

En su libro *La dinámica del capitalismo*, Fernand Braudel observa que, a lo largo de la historia, los empresarios más poderosos han tratado de protegerse de la competencia con ayuda del poder de marras: «Que esos capitalistas, tanto en el islam como en la cristiandad, son los amigos del príncipe, aliados o explotadores del Estado, ¿habrá que decirlo? [...] Tienen mil medios para arreglar las cosas a su favor, mediante el control del crédito [...]. Tienen la superioridad de la información, de la inteligencia y de la cultura. Y siempre se apoderan de las cosas buenas que ven a su alrededor. Que disponen de monopolios o simplemente de poder para acabar con casi toda la competencia, ¿quién lo duda? Un comerciante neerlandés le escribía a uno de sus compinches en Burdeos recomendándole que mantuviera en secreto los proyectos que tenían, “porque si no, añadía, pasaría en este negocio como en tantos otros, que, en cuanto aparece la competencia, ¡no hay nada que rascar!”».[30]

Los que más acérrimamente se oponen a la dura ley de la competencia suelen ser «capitalistas» que dirigen grandes empresas y procuran preservar o aumentar su porción de mercado. A sus asalariados les interesa apoyarlos en esta lucha. Y cuando se acercan elecciones, las autoridades públicas tienden a

ceder a esta presión conjunta. Limitan la aparición de actividades nuevas o ponen barreras a la entrada de nuevas empresas. Los capitalistas se convierten en los peores enemigos del capitalismo.[31]

Desde hace unos quince años, informes inspirados o redactados por algunas grandes figuras de la patronal vienen recomendando siempre la misma receta: el Estado debe ser el arquitecto de una verdadera «política industrial» que subvencione convenientemente la creación de poderosos sectores punteros. Para imponerse en una economía globalizada que no respeta ninguna regla, hay que proteger estos sectores de la competencia. Éstos deben basarse también preferiblemente en empresas muy grandes o en grupos de empresas, que son los únicos capaces de resistir el rodillo de los gigantes extranjeros. Sólo bajo estas condiciones volverá a ser la industria el motor del crecimiento en Francia como lo fue durante los primeros treinta años de la posguerra. Veremos que estas afirmaciones no tienen ningún fundamento.

## **Grandes empresarios a los que no les gusta la competencia**

En las elecciones presidenciales de 2000, George W. Bush conquistó el estado de Virginia Occidental, donde había grandes empresas siderúrgicas cuyos trabajadores votaban tradicionalmente al Partido Demócrata, prometiendo que limitaría las importaciones de acero. Elegido presidente, George W. Bush cumplió su promesa, a diferencia de su predecesor demócrata, Bill Clinton, que siempre se negó a tomar este tipo de medidas. Entre 1980 y 2004 la productividad media de la siderurgia en Estados Unidos casi se triplicó por efecto de la presión de la competencia internacional,[32] pero los grandes grupos productores de acero, como U.S. Steel, se quedaron muy a la zaga de este movimiento. A principios de la década de 2000 eran incapaces de hacer frente a la competencia de los importadores extranjeros, pero también de empresas estadounidenses más pequeñas (las *minimills*),

mucho más eficaces y perfectamente capaces de rivalizar con las europeas o asiáticas.[33] George W. Bush cedió a las quejas de los directivos de los grandes grupos empresariales y de parte de sus 150.000 trabajadores, que llevaron a cabo algunas acciones de gran repercusión mediática, y resolvió limitar las importaciones de acero.[34] El comportamiento de George W. Bush es representativo de la tendencia que tienen las autoridades públicas a ceder a las presiones que reciben para que protejan a empresas en declive. En muchas ocasiones, los políticos pueden sacar mucho provecho si, en efecto, las protegen con la reglamentación adecuada. Fue la estrategia que George W. Bush adoptó. Esta decisión contribuyó a hacerle ganar las elecciones en el estado de Virginia Occidental. Es verdad que las barreras tarifarias salvaron unos 3.500 empleos en el sector de la producción de acero, pero también lo es que destruyeron entre 12.000 y 43.000 en las empresas que utilizaban este producto, que se había encarecido.[35] Estas consecuencias eran previsibles y por eso se negó Bill Clinton a ceder a la presión de los trabajadores y directivos de las grandes fábricas tradicionales. Esta presión era tanto más fuerte cuanto que estos últimos tenían mucho que perder *individualmente* con la nueva situación. Por contra, los nueve millones de trabajadores cuyo empleo dependía poco o nada del suministro de acero tenían poco que ganar *individualmente*. Además, los trabajadores a los que podrían haber contratado por el crecimiento del mercado que la bajada de los precios del acero propiciaba tenían mucho que ganar, pero sus voces sólo eran virtuales. Entre los ganadores, estarían también los consumidores que compraban productos a base de acero. Pero la ganancia individual de éstos es escasa y la mayoría no son realmente conscientes de ella. La competencia mejora la suerte de la mayoría, pero en modesta medida la de cada cual; en cambio, puede perjudicar considerablemente a otros, mucho menos numerosos pero más determinados. Por eso son ellos los que más ruido hacen.

El consumidor es el primero que se beneficia de la competencia entre empresas. Pero aquellas que están bien consolidadas ven con malos ojos a las nuevas que les disputan su porción de mercado. Les interesa entenderse para inflar los precios y erigir barreras a la entrada de nuevas empresas pidiendo subvenciones y una reglamentación más severa. Pero las autoridades

encargadas de regular la competencia (la Autoridad de la Competencia en Francia y la Comisión Europea en la Unión Europea) vigilan atentamente. Los acuerdos sobre precios y porciones de mercado están prohibidos. A los grandes empresarios no les gustan estas policías que los vigilan constantemente y no vacilan en ponerles cuantiosas multas. En Francia, Jean-Louis Beffa, actualmente presidente de honor de Saint-Gobain, es uno de los que encabezan la lucha contra las políticas sobre competencia que, según él, nos impone Bruselas. Hay que decir que su experiencia en la materia es dolorosa, porque Saint-Gobain, empresa que dirigió entre 1986 y 2007, fue multada en 2008 con 880 millones de euros por la Comisión Europea por haberse puesto de acuerdo con otras grandes empresas para fijar los precios y repartirse el mercado del suministro de cristal a la industria del automóvil entre 1998 y 2003.[36] El comunicado de la Comisión precisa lacónicamente que es la mayor multa impuesta a una empresa. En Alemania, el alter ego de Jean-Louis Beffa se llama Gerhard Cromme. Dirigió ThyssenKrupp entre 1999 y 2001. Antes de ser destronada por Saint-Gobain, ThyssenKrupp ostentaba en 2007 el récord de la mayor multa impuesta por la Comisión. Entre 1998 y 2005, con violación flagrante de las reglas europeas sobre competencia, ThyssenKrupp, Otis, Schindler y Koné intercambiaron información comercial confidencial sobre instalación y mantenimiento de ascensores y escaleras mecánicas en Bélgica, Alemania, Luxemburgo y Países Bajos, amañaron concursos públicos, se pusieron de acuerdo sobre los precios y se repartieron el mercado.

Estas condenas no impidieron que François Hollande y Angela Merkel encargaran a Jean-Louis Beffa y a Gerhard Cromme un informe en el que hicieran propuestas «para fomentar la competitividad en Europa». Vistos los antecedentes de estas dos personalidades, bien podía sospecharse que el informe no cantarían las excelencias de la competencia. Fue remitido en 2013. Realizado en tres meses y de acuerdo con las organizaciones patronales correspondientes, el informe era voluntariamente sucinto «para dar prioridad a las propuestas sobre las declaraciones».[37] Sin sorpresa, recomendaban aumentar las ayudas públicas a la industria y hacer «evolucionar» la política sobre competencia para favorecer la creación de grandes empresas

industriales europeas. Una conclusión que respondía probablemente a los deseos de la pareja francoalemana. El informe afirmaba también que «las autoridades de la competencia deben animar activamente a las empresas a acatar las reglas de la competencia, reduciendo las multas, por ejemplo».[38] Los señores Beffa y Cromme querían sin duda darnos a entender que ellos habrían respetado más las reglas de la competencia... ¡si las multas hubieran sido menos cuantiosas! Decididamente, la psicología de los grandes empresarios es muy diferente de la del común de los mortales.

## **¿Para qué sirve la política industrial?**

La política que llamamos «industrial» consiste en fomentar nuevas industrias o en proteger actividades domésticas de la competencia extranjera mediante fuertes subvenciones e incluso barreras a la entrada de nuevas empresas. Forma parte del programa de todos los gobiernos franceses al menos desde el fin de la segunda guerra mundial. Así, el general De Gaulle apoyó fuertemente la aeronáutica con los programas Concorde y Airbus, y la informática implantando el Plan Calcul y creando el «campeón nacional» CII-Honeywell-Bull. En la misma línea, y durante la campaña electoral de 2007, Nicolas Sarkozy prometía llevar a cabo «una política industrial que consistirá en seleccionar los sectores estratégicos en los que concentraremos nuestros esfuerzos». Añadía que nuestro país debe «conservar las fábricas» para poner fin a la deslocalización. François Hollande no se saltó la tradición. En el célebre mitin de Bourget del 22 de enero de 2012, proclama: «Lo que nos jugamos es la soberanía de la República frente a los mercados y a la globalización [...]. Reindustrializar Francia será mi prioridad. Crearé un banco público de inversión que, junto con los fondos regionales, contribuirá al desarrollo de empresas estratégicas».

La voluntad reiterada de aplicar una política industrial dirigida por el Estado es, en realidad, una forma de desafiar al mercado. En Francia la idea de que, sin un guía supremo, el mercado iría en contra de los intereses de la

nación es compartida casi unánimemente por la clase política. Sólo un Estado «estratega» y visionario sería capaz de llevarnos por el buen camino. Los economistas Augustin Landier y David Thesmar comparan esta concepción con la del «diseño inteligente» en biología: se precisa la voluntad de un ser superior —en este caso el Estado— para orientar el «darwinismo» del mercado.[39] La creación del Ministerio de «Recuperación Productiva» (*Redressement Productif*) al frente del cual François Hollande colocó a Arnaud Montebourg simboliza perfectamente esta voluntad misionera. Pero ¿es el diseño del Estado estratégico tan inteligente como parece? ¿No coincide más bien con los intereses de algunos grupos en situación de influir en él? ¿Es mejor el Estado que el supuesto darwinismo del mercado? Nada es menos seguro...

En enero de 2005 Jean-Louis Beffa, entonces presidente y director general de Saint-Gobain, remite al presidente Jacques Chirac un informe titulado «Por una nueva política industrial».[40] En él propone la creación de una Agencia de Innovación Industrial para que la política industrial se organice «en torno a la promoción por el Estado de programas tecnológicos industriales a largo plazo». Los poderes públicos deben comprometerse «a financiar la mitad del total del gasto en investigación y desarrollo, en forma de subvenciones y anticipos reembolsables». En agosto de 2005 se crea la agencia por decreto. Tiene una dotación de dos mil millones de euros y Jean-Louis Beffa preside su consejo de vigilancia. Se disolverá y se fundirá en una estructura de financiación de pequeñas y medianas empresas más amplia el 1 de enero de 2008, después de haber repartido 1.500 millones de euros de dinero público para financiar proyectos a menudo apoyados por las más altas esferas del Estado. Por ejemplo, el 6 de enero de 2006, Jacques Chirac anuncia en su discurso de felicitación a los actores sociales de la nación que Europa «va a responder al desafío mundial de los gigantes estadounidenses Google y Yahoo!» lanzando el motor de búsqueda Quaero («busco», en latín), que será «realmente multimedia, porque integrará, además de texto, sonido e imagen». Para alcanzar este objetivo, el programa Quaero recibió noventa millones de euros de la Agencia de Innovación Industrial. Este programa concluyó el 31 de diciembre de 2013 y, hasta el momento, en

Internet no hay rastro de ese motor de búsqueda revolucionario. Quaero es un fracaso evidente. Los defensores de la Agencia de Innovación Industrial podrían fácilmente alegar que una inversión siempre es arriesgada, sobre todo en el mundo de las nuevas tecnologías, y que el sector privado no lo habría hecho mejor. No está tan claro.

Un razonamiento simple, incluso simplista, es que los gestores de fondos públicos pueden elegir proyectos muy arriesgados y mal concebidos porque no se juegan su propio dinero. En Alemania se dio un caso que corrobora este razonamiento.[41] En julio de 2001, una decisión judicial puso fin de pronto a un sistema de garantías públicas de los préstamos que concedían ciertos bancos. Se consideró que estas garantías no cumplían la reglamentación europea porque eran como subvenciones indirectas que falseaban la competencia. De esta forma, las empresas obtenían efectivamente líneas de crédito a menor coste, porque los bancos no corrían con todo el riesgo de un eventual impago. Los bancos cambiaron de actitud cuando sus préstamos dejaron de estar garantizados. Concedieron créditos menos arriesgados y menos cuantiosos. La suspensión de las garantías públicas hizo que los recursos se concentraran en proyectos más rentables y que se descartaran aquellos más dudosos que hasta entonces había financiado el contribuyente alemán. Así, la intervención pública dirigida a facilitar el acceso al crédito permitió la supervivencia de empresas con pocas perspectivas sin mejorar la condición de aquellas más prometedoras. Esta realidad coincide con la que se dio tras la reforma del sistema bancario francés que Pierre Bérégovoy llevó a cabo en 1984 y que puso fin al sistema de limitación del crédito.[42]

Por regla general, los poderes públicos, aunque respaldados por empresarios de talento, no están mejor capacitados que los inversores privados para elegir los buenos proyectos. Cuando se trata de inversiones de carácter principalmente comercial, como la creación de un motor de búsqueda en internet o la televisión móvil —otro proyecto financiado con 27 millones de euros por la Agencia de Innovación Industrial—, es preferible dejarlas en manos de inversores sensatos, responsables de los fondos que invierten, en lugar de distribuir recursos públicos salidos del bolsillo del contribuyente. En el mejor de los casos, estos recursos financian proyectos

muy arriesgados y poco estudiados.

Pero hay otro argumento que se alega para justificar las ayudas públicas a la industria: que estas ayudas facilitan la formación de sinergias entre actores que, sin ellas, serían incapaces de coordinarse. En Francia, esta política se tradujo en el lanzamiento, en 2005, de los llamados «polos de competitividad». En 2016 había 71 repartidos por todo el país. La función de estos polos es reunir, por sectores concretos y en un mismo territorio, empresas, centros de investigación e institutos de formación para aumentar la capacidad innovadora y la competitividad. Desde su creación, estos polos han recibido 2.300 millones de euros en ayudas públicas.<sup>[43]</sup> Para evaluar la eficacia de los polos de competitividad habría que hacer un experimento que permitiera averiguar lo que habría sido de las empresas asociadas a esos polos, y beneficiarias por tanto de las ayudas públicas, si esos polos no hubieran existido. Podríamos comparar, por ejemplo, empresas *a priori* parecidas que se hubieran beneficiado de las ventajas de los polos de competitividad con otras que no se hubieran beneficiado de esas ventajas. El objetivo último sería saber si los recursos invertidos en estos polos se materializan efectivamente en una mejora de la productividad. La tarea de evaluarlo podría confiarse a economistas expertos en estas técnicas, pero el Estado prefiere recurrir a consultoras. El problema es que estas consultorías no se dedican a este tipo de tareas y, sobre todo, son juez y parte. ¿Podemos imaginarnos que una consultora, de la que todos los integrantes de los polos de competitividad (administraciones territoriales, grandes empresas y organismos de formación) son clientes potenciales, emita una opinión que ponga en duda la financiación de esos polos? Las consultoras se limitan fundamentalmente a auditar a los diversos participantes y a elaborar algunas estadísticas sobre inversiones y gastos. Al final, y por escrúpulo de credibilidad, critican a veces ciertos aspectos del funcionamiento de los polos de competitividad, pero recomiendan sistemáticamente seguir financiándolos. Por ejemplo, el informe remitido por el Boston Consulting Group y CM International en junio de 2008 destaca la implicación de los actores y asegura que «la mayoría de los polos demuestran hasta hoy un dinamismo prometedor». El informe de las consultoras BearingPoint, Erdyn y

Technopolis Group-ITD, hecho en 2012, recomienda prolongar la experiencia de los polos de competitividad, porque «muchos actores nacionales y regionales consideran que la política de los polos es, en la práctica, la única verdadera política industrial francesa» y también porque «los polos de competitividad han resultado ser un motor de concentración y federación de recursos en sectores regionales, un factor poderoso de atracción de los territorios y un elemento clave del marketing territorial». En fin, que todo es perfecto o casi perfecto en el mundo maravilloso de los polos de competitividad. Aparte de alguna que otra crítica que podemos encontrar aquí o allá, la verdadera función de estos informes es legitimar la existencia de los polos de competitividad a ojos del Estado, que puede así perseverar en su misión de «estratega» de la política industrial.

Pese a la falta de evaluaciones dignas de ese nombre de los polos de competitividad, los trabajos de los economistas contienen enseñanzas pertinentes sobre la eficacia de las reagrupaciones de empresas. Estos trabajos, que se fundan en bases de datos amplísimas y abarcan numerosos países, concluyen que la concentración territorial de las empresas de un mismo sector aumenta la productividad, sobre todo en el caso de las empresas de tecnología puntera. En síntesis, estos estudios concluyen que duplicar el número de empleos en un mismo territorio aumenta la productividad del orden del tres al 8 por ciento.<sup>[44]</sup> En Francia, según otro estudio muy detallado, este aumento es del 5 por ciento.<sup>[45]</sup> Esto parece dar la razón a los promotores de los polos de competitividad, aunque el mismo estudio muestra también que la mayoría de las empresas son perfectamente conscientes de los beneficios que supone agruparse en un mismo territorio con otras empresas del mismo sector. No necesitan que nadie las anime a acercarse geográficamente. Esto significa que los movimientos de concentración territorial de las empresas se producen «espontáneamente», sin que los poderes públicos tengan que intervenir. La política de los polos de competitividad no tiene, en el mejor de los casos, más que un efecto muy marginal en la composición del tejido industrial francés. Además, estas cifras globales esconden grandes diferencias según los sectores. En Francia, la concentración geográfica beneficia efectivamente a algunos sectores (como el

de la química o el automóvil), pero a otros (como la industria del plástico) [46] los favorece la *dispersión* geográfica, que les permite localizarse en zonas en las que la mano de obra es más barata. No está claro, ni mucho menos, en qué sectores y empresas son las ayudas públicas más eficaces.

Por lo demás, los elegidos locales hacen lo posible por atraer a las empresas y conseguir todas las ayudas posibles para su territorio. Las influencias políticas y las redes clientelares desempeñan un papel fundamental en la designación de los afortunados beneficiarios, sin relación con las verdaderas necesidades de los territorios. Buscar la eficacia de los recursos que se invierten no es la preocupación principal. Es efectivamente lo que demuestran los estudios hechos en la materia. Por ejemplo, los «sistemas productivos locales», lanzados en 1999, tenían el mismo objetivo que los polos de competitividad. Subvencionaban proyectos colaborativos de empresas de un mismo sector localizadas en el mismo territorio, generalmente un departamento administrativo o una «zona de empleo», en la que la mayoría de la población vive y trabaja. Su impacto se evaluó comparando el rendimiento de empresas que recibieron subvenciones con el de aquellas parecidas que no las recibieron.[47] Lo primero que vemos es que las que más se beneficiaron de los sistemas productivos locales fueron empresas *en declive*. No es de extrañar, porque son las empresas en declive las que más se movilizan para recibir ayudas públicas. Se juegan su supervivencia. Por desgracia, también vemos que las subvenciones concedidas a estas empresas no les permitieron superar sus dificultades.

Una síntesis de los trabajos de evaluación de las políticas voluntaristas de las reagrupaciones de empresas (las políticas llamadas de «racimos» o de *clústers*, si preferimos el término anglosajón), confirma estas conclusiones: la intervención de los poderes públicos mediante subvenciones y la selección de proyectos específicos no mejora realmente el rendimiento de las empresas. [48] Esto no significa que los poderes públicos no deban actuar. Pero en lugar de subvencionar proyectos específicos, deberían más bien crear un entorno favorable a la movilidad de las empresas, de la mano de obra y de los organismos de formación y de investigación, con políticas apropiadas sobre transporte y vivienda.

## Las fábulas de la industria

Los grandes empresarios industriales procuran protegerse de la competencia luchando contra Bruselas o defendiendo con ardor la necesidad de una «política industrial» cuyos paladines (y beneficiarios) serían ellos. También intentan, cuando pueden, incrementar sus márgenes de beneficio frente a la competencia utilizando en su provecho las políticas de reducción del coste del trabajo que los poderes públicos ponen en práctica. Es lo que hizo en 2012 Louis Gallois, presidente del consejo de vigilancia de PSA Peugeot-Citroën, al remitir al primer ministro de entonces, Jean-Marc Ayrault, un informe titulado «Pacto por la competitividad de la industria francesa», conocido con el nombre de «Informe Gallois». La propuesta más importante era crear un «choque de competitividad» reduciendo unos 30.000 millones de euros las cotizaciones sociales por salarios inferiores a tres veces y media el salario mínimo interprofesional. A raíz del Informe Gallois, Jean-Marc Ayrault implantó un crédito fiscal por la competitividad y el empleo (CICE, por sus siglas en francés) que, a través de un mecanismo espantosamente complejo, pretende reducir la carga fiscal de las empresas únicamente por salarios inferiores a *dos* veces y media el salario mínimo interprofesional, y no por salarios inferiores a *tres* veces y media el salario mínimo interprofesional, como pedía el Informe Gallois. Pero 2,5 en vez de 3,5 cambia bastante la situación en el sector industrial, en el que muchos de los trabajadores cobran *entre* dos veces y media y tres veces y media el salario mínimo interprofesional. El maná de los miles de millones de reducción en cotizaciones sociales se anunciaba claramente más parvo de lo previsto.

Lo sentimos por Louis Gallois, pero el consenso que existe en la investigación económica no deja lugar a dudas: para obtener la máxima creación de empleo, la reducción de la carga fiscal debe concentrarse en proximidad del salario mínimo, es decir, en los trabajadores poco cualificados cuyo índice de paro es elevado. Y no, desde luego, en los

salarios más alejados del salario mínimo interprofesional, que son los más frecuentes en el sector industrial. Reducir la carga fiscal por el alto salario de los empleados cualificados, cuyos índices de paro son bajos, se traduce fundamentalmente en un aumento de los salarios de esos empleados.[49] Este resultado se entiende fácilmente: un asalariado que puede encontrar trabajo sin dificultad está en una posición de fuerza que le permite «transformar» la reducción de las cotizaciones sociales que paga el patrón en un aumento del salario que cobra él. Lo esencial para el patrón es que el coste del trabajo, es decir, la suma de las cotizaciones sociales y del salario, no aumente.

Para tratar de convencer de que el CICE se aplicara a un intervalo amplio de salarios, Louis Gallois recurrió a La Fabrique de l'Industrie, un *think tank* creado en 2011 por la Unión de Industrias y Oficios de la Metalurgia (UIMM por sus siglas en francés), una de las organizaciones más importantes del Movimiento de Empresas de Francia (MEDEF). Su expresidente, Denis Gautier-Sauvagnac, fue condenado en 2014 a tres años de cárcel, uno de ellos de cumplimiento obligatorio (pena reducida por el tribunal de apelación a dos años de condena condicional), por haber defraudado entre 2000 y 2007 unos diecinueve millones de euros. Estas cantidades iban destinadas en gran parte a los sindicatos de trabajadores para que, en palabras de Denis Gautier-Sauvagnac, «hicieran *más fluido* el diálogo social». En 2016 La Fabrique de l'Industrie estaba presidida por Louis Gallois y otro peso pesado de la industria francesa, Denis Ranque, presidente del consejo de administración de Airbus Group. Esta organización se presenta como «un laboratorio de ideas creado para fomentar el debate colectivo sobre los retos de la industria». Puesto que las realidades del mundo moderno son, como es sabido, «complejas y tienen muchos matices», La Fabrique de l'Industrie propone «confrontar puntos de vista y análisis» para, evidentemente, «hacer inteligibles» esas realidades complejas y llenas de matices. Detrás de estas bonitas palabras en las que entrevemos ya los ingredientes habituales de la retórica negacionista, se esconde el verdadero propósito de esta organización: defender los intereses del sector industrial.

Producir una pseudociencia que cuestione el consenso establecido por la comunidad investigadora es una constante de la estrategia negacionista. Lo

que se pretende es hacer creer que hay un debate, cuando no lo hay. En 1954, los industriales del tabaco crearon, por ejemplo, un «consejo de investigación de la industria del tabaco», el TIRC (Tobacco Industry Research Council), llamado CTR (Council for Tobacco Research) diez años después. Este consejo desapareció en 1998, pero en todo ese tiempo produjo muchos «estudios» sobre los efectos del tabaco y financió cientos de programas de investigación en las universidades de dentro y fuera de Estados Unidos. Organismos de este tipo no son en realidad más que grupos de presión que utilizan los oropeles del discurso científico para influir en la opinión pública y en los responsables políticos. Sus producciones sirven sobre todo para proporcionar a los medios de comunicación una «información» aparentemente creíble que siembre la duda sobre el consenso científico establecido por la comunidad investigadora.

Para intentar recuperar el maná del CICE, La Fabrique de l'Industrie siguió una estrategia parecida a la de la industria del tabaco del siglo pasado, consistente en rebatir los resultados de la investigación económica «estándar» encargando estudios que tengan una apariencia científica y estén hechos por académicos. Al contrario de la ciencia estándar, la seudociencia no necesita, para llegar a una conclusión, muchos estudios que se sometan a las críticas minuciosas de investigadores competentes e independientes. Al contrario, incluso es mejor presentar a un solo «experto», o un solo estudio, para desafiar el consenso. Así aparece como un valiente que se atreve a desafiar en solitario lo «políticamente correcto» o la «ortodoxia dominante». Esta misión le fue encomendada a un profesor del Instituto Universitario de Tecnología (IUT) de Tours, Gilles Koléda. En 2015 publicó, bajo los auspicios de La Fabrique de l'Industrie, un largo estudio titulado «Reducción del coste del trabajo: por una vía favorable a la competitividad francesa», que compara los efectos de la reducción de la carga fiscal por salarios inferiores a 1,6 veces el salario mínimo interprofesional con los de una reducción por salarios comprendidos entre 1,6 y 3,4 veces el salario mínimo interprofesional. Al contrario del consenso establecido, el estudio concluye que los dos escenarios crean más o menos el mismo número de empleos, pero estima que la reducción por salarios comprendidos entre 1,6 y 3,5 veces el salario mínimo

interprofesional favorece más el crecimiento y la competitividad a largo plazo. Con lo que el sector industrial queda la mar de contento.

El prólogo de este estudio lo firman los dos copresidentes de La Fabrique de l'Industrie, Louis Gallois y Denis Ranque. En él podemos leer, entre otras cosas, que el «notable» trabajo de Gilles Koléda «rompe el consenso y tiene el mérito considerable de reabrir un debate necesario». Romper el consenso, reabrir el debate...; nuestros dos prologuistas recitan los mantras consabidos del negacionismo científico. A raíz de la publicación del informe de Gilles Koléda, numerosos medios de comunicación le abren sus puertas a Louis Gallois. En el periódico *Les Échos* del 23 de junio de 2016 declara que «existe un consenso débil entre los economistas y los políticos sobre la reducción de cargas». Calificar un consenso de «débil» es extraño. Un consenso científico no es ni fuerte ni débil, no hace más que reflejar el estado de los conocimientos en un momento dado. Con el empleo de ese adjetivo se quiere connotar negativamente la idea misma de consenso. Este adjetivo se opone a viril, transgresor, valiente..., cualidades que hay que tener para combatir el pensamiento único. Ese mismo día, Louis Gallois declara al periódico *Le Figaro* que, cuando él redactó su informe de 2012, tuvo ya «una intuición diferente» de la del consenso de los economistas, y que le parecía «más eficaz centrar los esfuerzos en los salarios intermedios», aunque entonces no tuviera un «análisis científico que sustentara esta opinión». Y concluye proclamando: «¡Hoy lo tengo!».

Louis Gallois es un gran visionario. Solo en su despacho, tuvo «la intuición» de que el consenso de la investigación económica se equivocaba. Por suerte, su camino se cruzó con el de un académico audaz al que facilitó los medios para realizar un «notable» estudio que hace polvo el consenso de los economistas. Voluntariamente, no haremos aquí ninguna crítica del trabajo de Gilles Koléda, ya que ése es precisamente el propósito de la ofensiva de La Fabrique de l'Industrie: hacer creer que hay un debate de fondo entre un estudio, el de Gilles Koléda, y el consenso de los economistas. El valiente solo contra la máquina lavacerebros del «pensamiento único». El problema es que el debate científico no funciona así. Para ser admitido en este debate, Gilles Koléda tendría que hacer su contribución en forma de

artículo publicado en una revista internacional, como ocurre justamente con los artículos que han permitido alcanzar el consenso. Esta contribución sería entonces evaluada de manera minuciosa por los mejores especialistas en la materia. Ningún estudio que no haya seguido este trámite de «validación por iguales» tiene valor alguno en el debate científico, ni ha de ser tenido en cuenta en un sentido ni en otro. Sería caer en la trampa de la retórica negacionista comentar un estudio encargado por un grupo de presión, publicado por ese mismo grupo de presión y que no ha seguido el camino de la «validación por iguales».

Louis Gallois fue invitado a dar su opinión en numerosos medios de comunicación, y algunos grandes periódicos se hicieron eco de las conclusiones del estudio de Gilles Koléda, oponiéndolas, casi siempre de una manera neutral, a las del consenso de los economistas. El debate sobre la reducción de la carga fiscal de las empresas se había reabierto, en efecto. Era exactamente lo que quería la ofensiva de Louis Gallois y del UIMM: hacer que la industria recuperase todo lo que pudiera de los 20.000 millones del CICE. Por lo último que sabemos, se prevé convertir el CICE en un mecanismo clásico de reducción de cotizaciones sociales a partir del 1 de enero de 2017. Por lo pronto, desde el 1 de abril de 2016 las cotizaciones de subsidio familiar, que pagan las empresas, han disminuido 1,8 puntos por salarios que van de 1,6 a... 3,5 veces el salario mínimo interprofesional. Louis Gallois puede afrontar el futuro con serenidad.

## Capítulo 3

# **Mis queridas finanzas**

Las finanzas prestan inmensos servicios a los políticos, sobre todo en campaña electoral y en períodos convulsos. Con arrojarlas de carnaza a las masas vengativas, el éxito está asegurado. Nadie olvida las palabras terminantes que François Hollande pronunció en el mitin de Bourget el 22 de enero de 2012, en el lanzamiento de su campaña presidencial: «En esta batalla que empeñamos, os diré cuál es mi adversario, mi verdadero adversario. No tiene nombre, ni rostro [...] pero gobierna. Este adversario es el mundo de las finanzas». Unos cuarenta años antes, François Mitterrand utilizó la misma cantinela para conquistar el Partido Socialista en el Congreso de Épinay de junio de 1971. En un estilo más literario pero no menos vehemente, proclamó que «el verdadero enemigo, iba a decir el único», lo encarnan «todos los poderes del dinero, el dinero que corrompe, el dinero que compra, el dinero que aplasta, el dinero que mata, el dinero que arruina y el dinero que pudre hasta la conciencia de los hombres».

Meter en vereda a las finanzas no es deseo exclusivo de la izquierda. En plena tormenta financiera de 2008, Nicolas Sarkozy declaraba: «Cierta idea de la globalización termina con el fin de un capitalismo financiero que impuso su lógica a toda la economía y contribuyó a pervertirla». En la campaña presidencial de 1995, Jacques Chirac emitió un juicio aún más severo: «Desde hace quince años, el funcionamiento del sistema lleva a preferir la especulación, la inversión sin riesgos, la renta en detrimento del trabajo, de la inversión y de los actores sociales de la nación [...]. Hemos sacrificado la economía real en provecho de la economía financiera, no

busquemos otra causa del paro».[50]

Se acusa a las finanzas de estar desconectadas de la economía «real», la de las fábricas, la de los trabajadores; de girar en el vacío, de no ser más que un casino en el que lo que un jugador pierde otro lo gana. Para Chirac, las finanzas son incluso la causa principal del desempleo. El Estado debe tomar las riendas y «domesticar» a las finanzas. Concretamente, esto significa que el Estado debe decidir a qué se destinan los recursos financieros, en lugar de que lo hagan las entidades financieras privadas. En el fondo, quien mejor expresa esta postura es el papa Francisco. Hablando del aumento de la desigualdad, afirma que: «Este desequilibrio se debe a ideologías que defienden la autonomía absoluta de los mercados y de la especulación financiera. Por consiguiente, niegan el derecho de control de los Estados encargados de velar por el bien común. Se instaura una nueva tiranía invisible, a veces virtual, que impone sus leyes y sus reglas, de una manera unilateral e implacable», y añade: «El dinero debe servir y no gobernar».[51]

Para gran parte de la clase política, para intelectuales de renombre, incluso para la Iglesia por boca de su Santo Padre, parece que se impone la condena de las finanzas y la necesidad de que el Estado tome el mando. Pero ¿de verdad tiene esta postura algo que ver con lo que conocemos? ¿Estamos seguros de los efectos nefastos de las finanzas? Y, sobre todo, ¿tenemos verdaderas razones para creer que los poderes públicos lo harían mejor?

## **La revolución «liberal» de Pierre Bérégovoy**

Hasta principios de los años ochenta, el sistema financiero francés lo dirigía el Tesoro,[52] esto es, el Estado. Oficialmente, la función del Tesoro era orientar el ahorro y los créditos hacia sectores que los poderes públicos juzgaban prioritarios. Para ello, contemplaba una serie de préstamos a tasas de interés privilegiadas, los llamados préstamos «subvencionados», y disponía de una red de entidades —bancos de depósito, servicios financieros de La Poste, el Banco Francés de Comercio Exterior y algunos grandes

bancos cooperativos— que tenían el monopolio de la distribución de estos préstamos subvencionados. A eso se sumaban las nacionalizaciones de la posguerra: la del Banco de Francia, la del Crédit Lyonnais, la de la Société Générale, la del Banco Nacional para el Comercio y la Industria, la del Comptoir d'Escompte de París, nacionalizaciones que ya habían dado al Estado un poder decisivo en el sistema financiero francés. Este poder creció más en 1976 con la implantación de la «limitación del crédito» que fijaba mensualmente a cada banco un límite al volumen de créditos que podía conceder, ¡salvo en el caso de los créditos subvencionados que repartían las entidades integrantes de la red del Tesoro! El resultado fue, claro está, que aumentó el peso de los créditos subvencionados y se reforzó aún más el papel del Estado. En 1979, la mitad de los préstamos concedidos al sector privado eran préstamos subvencionados.

En 1982, nada más llegar al poder, François Mitterrand nacionaliza los 39 principales bancos de depósito y dos entidades financieras (Paribas y Suez). El control del Estado sobre el flujo financiero es casi total. Mientras que algunos sectores de la economía se degradan, los bancos de la red del Tesoro salvan empresas ruinosas concediéndoles nuevos préstamos subvencionados, todo en nombre de la «preservación» del empleo. En 1984 se cuentan 250 programas diferentes de préstamos subvencionados cuyas tasas de interés respectivas se fijan de una manera opaca, bajo la influencia, en realidad, de grupos de presión económicos y políticos. Dirigido de una manera centralizada y quisquillosa por el Tesoro y minado por unos costes de gestión exorbitantes, el sistema se vuelve ingobernable y, encima, no da muestra alguna de eficacia. Al contrario, el balance de pagos se deteriora rápidamente. François Mitterrand decide entonces dar un giro de ciento ochenta grados y da la razón a los partidarios del «rigor», como Jacques Delors, frente a los partidarios de «otra política», como Jean-Pierre Chevènement. En julio de 1984, el primer ministro, Pierre Mauroy, es sustituido por Laurent Fabius, que nombra a Pierre Bérégovoy ministro de Economía, de Finanzas y de Industria. Éste ocupará el cargo hasta marzo de 1986.

Numerosos observadores, acostumbrados a la falta de audacia que muchas veces demuestran los políticos, esperan entonces que se hagan

modificaciones de alcance moderado en el sistema financiero francés. Se pide, en primer lugar, flexibilizar el régimen de limitación del crédito. Para sorpresa general, Pierre Bérégovoy, secundado por su director de gabinete, Jean-Charles Naouri, que ha estudiado en la Harvard Business School y será presidente-director general del grupo Casino, reforma de arriba abajo el sistema financiero. A partir de 1985 la mayoría de los préstamos subvencionados desaparecen y los que siguen en vigor deja de monopolizarlos la red del Tesoro. La limitación del crédito se suprime. El régimen de control de capitales que se implantó en 1981 para defender el franco se elimina progresivamente. El vuelco es total. Francia pasa en poco tiempo de tener un sistema totalmente regulado por el Estado a otro en el que las entidades bancarias se hacen la competencia.

## **Las finanzas: ¿casino o factor de crecimiento?**

¿Cuáles fueron las consecuencias de esta reforma? ¿Se tradujo en más empleo o más crecimiento? Para responder a estas preguntas, se hizo un estudio que comparaba la evolución de las empresas que recibieron créditos bancarios subvencionados con la de las empresas que no los recibieron.[53] *A priori*, la reforma no afectó a estas últimas (es el grupo testigo), mientras que sí pudo afectar a las primeras, ya que modificó profundamente las reglas de concesión de los créditos (éstas forman el grupo experimental). Se trata entonces de comparar el rendimiento de los dos grupos. Para ello, los investigadores se basan en una gran cantidad de información salida de los archivos del Ministerio de Finanzas, de la que extraen una muestra representativa de unas 350.000 observaciones que van de 1978 a 1999. Pueden así seguir la evolución de las empresas, coticen o no coticen en bolsa, antes y después de la reforma bancaria.

¿Qué pasó con las empresas que más dependían de los créditos bancarios subvencionados (el grupo experimental)? Son de las que más desaparecieron; pero, de ellas, las que siguieron activas fueron también las que, a raíz de la

reforma, más se reestructuraron, y cuyo rendimiento mejoró claramente. Comparadas con las demás empresas, limitaron el aumento de su masa salarial e incrementaron su rentabilidad. Primer efecto: aunque a las empresas que dependen de créditos bancarios subvencionados les cuesta más sobrevivir, vemos que las que sobreviven rinden más y están más saneadas. En general, la reforma hizo que las empresas más rentables crecieran más y las menos rentables empequeñecieran. Los recursos se redistribuyeron entre los mejores proyectos. Por otra parte, observamos que la *entrada de nuevas empresas* se intensificó tras la reforma. La distribución laxista y políticamente orientada de los créditos antes de la reforma funcionaba como una *barrera a la entrada de nuevas empresas*. Muchas empresas dejaron de crearse por falta de incentivo; la competencia estaba sesgada a favor de empresas ya existentes poco rentables pero que disfrutaban de condiciones de crédito privilegiadas. Este estudio acaba con la idea de que las finanzas no son más que un casino sin verdadero impacto en la economía real y el crecimiento.

La reforma bancaria de Pierre Bérégovoy puso de nuevo en marcha el proceso de «destrucción creativa» que es el motor del crecimiento. Este proceso, que explicó hace más de sesenta años el economista austríaco Joseph Schumpeter, hace de la innovación el motor del crecimiento. Desde entonces se han hecho muchos estudios numéricos que confirman las intuiciones de Schumpeter. Observamos también que, en todo tiempo y lugar, los empleos están sujetos a innovaciones constantes, marginales o revolucionarias, cuyo fin último es mejorar la productividad. Por ejemplo, la introducción de los códigos de barras dispensa a las cajeras de introducir los precios manualmente. En una hora de trabajo, una cajera puede, gracias a los códigos de barras, despachar dos o tres veces más carritos de la compra que antes. La productividad de la cajera se multiplica así por dos o por tres. Todos los sectores de la economía están sometidos permanentemente a grandes o pequeñas innovaciones y a modificaciones de su entorno. Para mejorar o simplemente mantener su rentabilidad, las empresas deben innovar sin cesar, probando nuevos métodos de producción y de gestión de personal, o lanzando nuevos productos. Algunas innovaciones son fructíferas, otras no.

Las empresas innovadoras les arrebatan el mercado a las demás. De estos ensayos y de estos errores depende el crecimiento de la productividad, que se traduce en una redistribución de empleos entre las empresas, pero también en el seno de ellas. En este sentido, la destrucción de empleos supone la creación de un valor suplementario: se destruyen empleos en una empresa porque otros, más productivos, se crean en esa empresa o en otras. Ésta es la lógica del proceso de destrucción creativa. Otra manera de entender la conclusión de Joseph Schumpeter es decir que seríamos colectivamente mucho menos ricos si no existiera el incesante movimiento de creación y destrucción de empleo. La prosperidad viene, en gran medida, de la redistribución del empleo.

El papel de las finanzas es favorecer ese movimiento. Cuando cada banco trata de seleccionar los proyectos con más futuro, de controlarlos y de acompañarlos, las finanzas desempeñan su función. Tras la reforma bancaria de 1984, cuando los préstamos dejaron de estar masivamente subvencionados según criterios poco transparentes, los bancos empezaron a hacerse la competencia; empezaron a conceder créditos más en función de la calidad de los proyectos. No todas las empresas tuvieron acceso al crédito, y a las más rentables se les ofrecieron tasas de interés atractivas, lo que les permitió seguir desarrollando sus actividades... y contribuyó a la selección. Por el contrario, las empresas poco rentables que sólo sobrevivían a base de créditos subvencionados fuera de toda lógica económica tuvieron que cerrar. El mercado financiero hizo una selección entre la multitud de demandas provenientes de todos los sectores. Claro está que los actores de los mercados financieros pueden equivocarse, y que algunos proyectos fracasan. Incluso se equivocan muchas veces. Pero esta cohabitación de éxito y de fracaso lleva a un mejor reparto del crédito y a una mejor distribución del ahorro que un sistema financiero centralizado que se guíe, en el mejor de los casos, por objetivos loables pero insostenibles —como salvar empleos en los sectores en declive—, o, en el peor y más frecuente de los casos, por objetivos clientelistas y electorales, y por consideraciones de política partidista.

En Estados Unidos también se hizo una reforma de calado del sector bancario en 1994. Hasta esa fecha, un banco registrado en un estado tenía difícil abrir una sucursal en otro estado. La adopción de la Interstate Banking

and Branching Efficiency Act suprimió esta barrera y autorizó la apertura de sucursales en todo el país. El cambio legislativo de 1994 proporcionó así el marco de un «experimento natural» que permitió evaluar los efectos de la apertura del sector bancario. La competencia entre las entidades creció, con lo que los créditos y el aumento de la productividad se repartieron de otra manera, especialmente en el caso de las pequeñas empresas y de las empresas emergentes.[54] Esta circunstancia corrobora la experiencia francesa de liberalización del sector bancario iniciada por Pierre Bérégovoy: la competencia entre las entidades de crédito lleva a seleccionar los proyectos empresariales más rentables en detrimento de las empresas en declive artificialmente protegidas por unos reglamentos que impiden la entrada de nuevos operadores.[55] No debemos concluir, sin embargo, que cualquier «desregulación» es buena en sí. Ahí está la gravísima crisis financiera de los años 2007-2008 para recordárnoslo.

## **Desregulaciones peligrosas**

«Creo que cuando una persona es propietaria de su casa, está haciendo realidad el sueño americano... Y ayer lo vimos en Atlanta, cuando fuimos a visitar las casas recién estrenadas de los nuevos propietarios. Y contemplé orgulloso cómo aquel hombre decía: bienvenidos a mi casa. No dijo bienvenidos a la casa del gobierno; ni tampoco bienvenidos a la casa de mi vecino; dijo: bienvenidos a mi casa... Y lo dijo con orgullo... Y yo quiero que ese orgullo se extienda por todo nuestro país.» Este discurso que George W. Bush pronunció en 2002 refleja una política de la vivienda en Estados Unidos que, desde los años ochenta, se dedicó a facilitar el acceso al crédito a los hogares modestos para que se convirtieran en propietarios.[56] El Estado federal creó dos entidades públicas, Fannie Mae y Freddie Mac, cuya función era garantizar los préstamos a los hogares modestos cuyo riesgo de impago era alto: son los famosos préstamos *subprime*. Estos préstamos los concedían los bancos y las cajas de ahorro. Fannie Mae y Freddie Mac hacían las veces

de aseguradoras que cubrían los riesgos de impago. Como se mostraban poco exigentes con los criterios de solvencia de los prestatarios, algunos bancos llegaron a dar información falsa sobre sus clientes. Los bancos empezaron a prestar a mansalva, sin tener suficientemente en cuenta la solvencia de los prestatarios, ya que daban por supuesto que Fannie Mae y Freddie Mac los compensarían pasara lo que pasara. Bajo la presión de unos mandatarios que hacían del acceso a la vivienda de los hogares modestos una prioridad, la administración ejerció un control muy laxo sobre las actividades de crédito. Todo concurría a la formación de una gigantesca montaña de créditos inmobiliarios cada vez más arriesgados que no podía sino desmoronarse. La culpa no la tiene un «mercado» en el que los bancos se entregaron a una lucha encarnizada por conceder a toda costa créditos dudosos, la culpa la tiene la *desregulación* de ese mercado. Desde el momento en que el Estado hacía las veces de prestamista último, y además poco escrupuloso, dejó de haber límite a la expansión de los créditos inmobiliarios. La burbuja inmobiliaria acabó explotando y marcó el principio de la crisis financiera de 2007.

En España hubo una importante ola de liberalización del sector bancario que aumentó las posibilidades de ofrecer créditos de los bancos de depósito en los años ochenta. Estos bancos los dirigían unos consejos de administración compuestos por representantes de los trabajadores, de los ahorradores, de los inversores públicos y privados y de las administraciones locales. La mayoría de los miembros de los consejos de administración no comprometían sus recursos personales ni sufrían pérdida alguna en caso de quiebra. El Estado cubría estas posibles quiebras. Además, a los bancos les había marcado el objetivo de estimular el ahorro de las clases populares e invertirlo en el desarrollo regional y sociocultural. Que la inversión fuera rentable era secundario. La liberalización se tradujo en una fuerte expansión de los bancos de depósito. Concedieron cada vez más préstamos a las empresas de construcción, a los promotores inmobiliarios y a los hogares. El número de sus empleados aumentó en un 70 por ciento entre finales de los años ochenta y 2008, y la economía española vivió un período de expansión liderado por el sector inmobiliario que hizo que el paro pasara del 24 al 8 por

ciento. Viéndose sin restricciones, los bancos concedieron créditos cada vez más arriesgados que cada vez se devolvían menos. Esta circunstancia era más frecuente cuando los representantes de las administraciones locales pesaban más en los consejos de administración.[57] Todo esto se tradujo en una expansión incontrolada de los créditos y una distribución catastrófica del ahorro. El sistema bancario español estalló con la crisis financiera que empezó en 2007.

La regulación es un arte difícil, sobre todo cuando hay grupos de presión poderosos interesados en oponerse. Estos grupos prefieren sustraerse a la presión de la competencia y acogerse a la protección del Estado. España y Estados Unidos son un buen ejemplo de ello. Estos casos muestran que el mercado financiero no es capaz de distribuir eficazmente los créditos más que cuando los actores comprometen sus propios recursos. En caso contrario, lleva invariablemente al desastre. «Mercado» no es sinónimo de falta de reglamentación. Al contrario, el mercado financiero sólo puede desempeñar correctamente su función de distribución del ahorro si está supervisado por autoridades independientes del poder político que se encarguen de controlar escrupulosamente la solvencia de las partes implicadas y de verificar que la competencia no sea ficticia.

## **Finanzas y crecimiento: ¿verdadera relación o «falsa evidencia»?**

El *Manifiesto de economistas aterrados*, [58] del que ya hemos hablado en el primer capítulo, expone lo que llama las «falsas evidencias» del pensamiento económico dominante. Una de ellas es la creencia de que «los mercados financieros favorecen el crecimiento económico». El *Manifiesto* no cita ningún estudio, pero desarrolla un razonamiento que, al parecer, explica por qué las finanzas no favorecen, *in fine*, el crecimiento. El razonamiento se basa en la premisa del poder de las finanzas y en su exigencia de rendimientos del orden del 15 al 20 por ciento del capital invertido. Estas

exigencias de rentabilidad son poco realistas, frenan las inversiones y ejercen una presión a la baja sobre los salarios. El *Manifiesto* concluye que: «La contracción simultánea de la inversión y del consumo debilita el crecimiento y crea un paro endémico».

¿Qué podemos decir de este razonamiento? Examinemos, para empezar, los niveles de rendimiento que, según se dice, exigen «las finanzas». Simplemente observando los datos que se refieren a las 3.500 empresas estadounidenses que más cotizaron en bolsa en 2011, vemos que el 27 por ciento de ellas no obtienen beneficios y el 56 por ciento tienen una rentabilidad inferior al 10 por ciento.[59] Por otro lado, la Autoridad de los Mercados Financieros (AMF) ha calculado que una inversión en acciones francesas hecha en 1998 y conservada durante veinticinco años reinvertiendo todos los dividendos, tuvo un rendimiento anual medio del 5,81 por ciento. [60] Es una cifra notable pero muy alejada de los rendimientos fabulosos del 15 al 25 por ciento. Supongamos, con todo, que, sin llegar a estos valores, los rendimientos esperados sean, por una razón o por otra, muy elevados. Según esta hipótesis, muchos proyectos no habrían podido realizarse, por no ser suficientemente rentables. Sin inversión, la contratación se reduciría y la economía se vería arrastrada a una espiral negativa que debilitaría el crecimiento y aumentaría el paro. El razonamiento no es, *a priori*, incoherente. Pero la coherencia de un razonamiento no demuestra que sus conclusiones sean válidas. Sólo la verificación experimental con los métodos adecuados que hemos expuesto antes permite invalidar o validar las conclusiones. Pues bien, el consenso que existe actualmente, basado en más de cuarenta años de investigación al respecto, dice exactamente lo contrario de lo que dicen los economistas aterrados.[61] Ese consenso afirma que un mercado financiero en el que haya competencia y que esté supervisado por unas autoridades reguladoras independientes del poder político, con actores privados responsables de sus recursos, es un medio eficaz de distribuir el ahorro y favorecer el crecimiento. Rechazar las conclusiones de numerosos estudios sin presentar estudios alternativos comparables en punto a validación de los resultados es, una vez más, una forma de negacionismo.

Todo esto carecería de importancia si esta descalificación sistemática del

trabajo de producción de conocimiento de la economía «ortodoxa» no tuviera influencia. Pero como los escépticos climáticos en su momento, los economistas «heterodoxos» ejercen una influencia desproporcionada, a la que contribuyen algunos de nuestros intelectuales, que no temen caer en discursos demagógicos. Michel Serres, filósofo y miembro de la Academia Francesa, concluye su libro *Temps des crises*, publicado en 2012, confesándonos: «Éste es el secreto del libro y de la crisis; la sima que se abre entre el casino de la bolsa y la economía real». Régis Debray va aún más lejos. Preguntado por el periódico *La Croix* inmediatamente después de los atentados sangrientos que golpearon París en enero de 2015, estima que el principal desafío al que debemos enfrentarnos es el de reconquistar la unidad nacional, y añade: «Lo que divide es diabólico. El capitalismo financiero es diabólico».

Para luchar contra los «vicios» de las finanzas, hay muchas organizaciones que piden cobrar un impuesto a las transacciones financieras. En Francia, esta idea la comparten los partidos de izquierda, pero también el Frente Nacional y algunas organizaciones llamadas soberanistas como la de Nicolas Dupont-Aignan. El senador Bernie Sanders hizo de ello uno de los ejes de su campaña para representar al Partido Demócrata en las elecciones presidenciales estadounidenses de 2017, y su rival finalmente victoriosa, Hillary Clinton, no descartó sumarse a la idea. Las disfunciones del sistema financiero son reales, lo hemos visto antes, pero ¿estamos seguros de que hay que gravar las transacciones financieras para que todo mejore milagrosamente?

## **¿Hay que gravar a los especuladores?**

En Francia, el primero que promovió el impuesto a las transacciones financieras fue... ¡Nicolas Sarkozy! Éste hizo que la Asamblea Nacional votara, en febrero de 2012, una ley que gravaba con un 0,1 por ciento la venta de acciones. La ley no entró en vigor hasta mayo de 2012, bajo la presidencia de François Hollande. De paso, éste quiso dejar clara su diferencia con su

predecesor y elevó el impuesto al 0,2 por ciento.

Entre los más fervientes defensores del impuesto a las transacciones financieras están, como no podía ser menos, los economistas heterodoxos. La Iglesia también se declara favorable a él. En una nota del Pontificio Consejo «Justicia y Paz» del 21 de octubre de 2011 leemos: «Parece oportuno reflexionar, por ejemplo, sobre la posibilidad de gravar las transacciones financieras [...]. Este impuesto contribuiría mucho al desarrollo mundial y sostenible según los principios de la justicia social y la solidaridad». La opinión pública también defiende mayoritariamente un impuesto de este tipo. Según el Eurobarómetro de la primavera de 2014, el 52 por ciento de los ciudadanos de la zona euro lo apoyan, cifra que se eleva al 56 por ciento en Francia y al 72 por ciento en Alemania; por contra, sólo es del 26 por ciento en el Reino Unido, seguramente la actividad de la City no es ajena a esta diferencia.

¿Están justificadas estas ganas de gravar las transacciones financieras? Para contestar a esta pregunta, tenemos primero que recordar cuál es el objetivo de este tipo de impuestos. La mayoría de sus partidarios lo han olvidado. Ellos ven sobre todo un maná casi ilimitado que permitirá financiar, según las prioridades de unos y otros, la transición energética, la lucha contra las enfermedades graves o incluso el desarrollo de los países más pobres. Pero ésa no era la idea original. La idea original era disminuir la «volatilidad» de los mercados financieros, es decir, la variación errática del valor de los productos que se intercambiaban, para aumentar así su eficacia. El padre de la idea del impuesto a las transacciones financieras es el estadounidense James Tobin, que recibió el premio Nobel de Economía en 1981. A mediados de los años setenta propuso aplicar un impuesto a las transacciones de divisas y, unos años después, al conjunto de las transacciones financieras, de ahí que desde entonces se le llame «tasa Tobin».[62] Sin embargo, James Tobin siempre ha dicho que su propuesta no buscaba recaudar recursos financieros. E insistía en que los que así lo creían tergiversaban su pensamiento. Además, se opone abiertamente a todos los movimientos antiglobalización que se hacían los heraldos de su propuesta. Al contrario de estos movimientos, el objetivo de James Tobin no era luchar contra los mercados financieros, ¡sino

hacerlos más eficaces! Joseph Stiglitz, premio Nobel de Economía en 2001 y también del agrado de los movimientos antiglobalización, fue el que más claramente explicó, en un artículo de 1989, por qué la tasa Tobin podía mejorar la eficacia de los mercados financieros.[63] Sigamos su razonamiento.

Para Stiglitz, hay, por un lado, profesionales que se dedican a recabar la mayor cantidad posible de información objetiva sobre el estado presente y futuro de los mercados de bienes y servicios, así como sobre las empresas que operan en ellos; y, por otra, operadores mucho menos informados que tratan de hacer «un buen negocio» apostando al día por oportunidades improbables, pero que pueden dar grandes beneficios: Joseph Stiglitz los llama *noise traders*, literalmente, «operadores ruidosos». Pues bien, cuantos más *noise traders* hay en los mercados, menos revela la cotización de una empresa su valor a largo plazo, porque la información objetiva pierde importancia. Para Stiglitz, un impuesto de poca monta apenas afectaría a las transacciones que efectuaran los profesionales informados que se guían por el valor a largo plazo de las empresas, pero frenaría las transacciones erráticas y mucho más frecuentes de los *noise traders*. La tasa Tobin debería aumentar el peso de los operadores informados, que piensan más en los valores a largo plazo. Stiglitz, como Tobin, se declara partidario de un impuesto a las transacciones financieras no para «sacar dinero de donde haya», sino para mejorar el funcionamiento de los mercados financieros. Esta posición los sitúa a los dos, en realidad, en las antípodas de las convicciones de la mayoría de los turiferarios de la tasa Tobin.

El razonamiento de Joseph Stiglitz es *a priori* convincente, pero sólo los estudios empíricos pueden decirnos si se ajusta a la realidad del comportamiento de los operadores en los mercados financieros. Idealmente, estos estudios deberían distinguir entre un grupo experimental cuya fiscalidad se modificara, y un grupo testigo cuya fiscalidad no se modificara. Si pensamos en la plaza financiera parisina, por ejemplo, habría que disponer dos bolsas gemelas, sin ninguna comunicación entre sí, y en las que cotizaran las mismas empresas. Aplicaríamos un impuesto a las transacciones en una de las bolsas y no en la otra, y luego compararíamos la evolución de la

volatilidad de las cotizaciones entre las dos bolsas. Evidentemente es imposible crear este dispositivo experimental, pero, por extraño que pueda parecer, hubo un período en China en el que convivieron dos bolsas gemelas, aisladas una de otra y cuyas tasas a las transacciones financieras eran diferentes.

En China se da la particularidad de que las mismas empresas están registradas en la bolsa de Hong Kong y en las dos bolsas de la llamada China continental, Shanghái y Shenzhen. Además, los movimientos de capital entre Hong Kong y la China continental están sometidos a un control riguroso, que aísla *de facto* la bolsa de Hong Kong de las de la China continental. Por último, y lo más importante, la fiscalidad que se aplica a las transacciones financieras ha evolucionado de manera diferente en estas dos entidades geográficas. Por ejemplo, los «derechos de timbre», que son tasas a las transacciones, se modificaron siete veces entre 1996 y 2009 en la China continental, mientras que en Hong Kong y en el mismo período casi no se variaron. Hong Kong y la China continental nos permiten hacer un experimento «natural» para analizar cómo reaccionan las cotizaciones a la implantación de una tasa a las transacciones financieras.

La muestra del estudio[64] se compone de 53 empresas chinas que cotizan a la vez en Hong Kong y en la China continental. El grupo experimental lo forman las empresas que cotizan en la China continental — las que han sufrido las modificaciones de la legislación de los derechos de timbre—, y el grupo testigo lo componen las empresas que cotizan en Hong Kong y, por tanto, no han sufrido esas modificaciones. En general, y durante el período de 1996 a 2009, una subida de los derechos de timbre disminuye más la volatilidad de las cotizaciones bursátiles en el grupo experimental que en el grupo testigo, lo que concuerda con el efecto esperado de la tasa Tobin. Sin embargo, este resultado esconde diferencias según las épocas. Hasta 2005, período en el que los inversores institucionales estaban poco presentes en el mercado, una subida de los derechos de timbre se traduce, en efecto, en una disminución de la volatilidad. En cambio, esta subida la aumenta a partir de 2006, año en el que los inversores institucionales ocupan un lugar preponderante. Lo cual contradice el efecto esperado de la tasa Tobin. Estos

resultados matizan la validez de las teorías desarrolladas por los economistas: cuando los profesionales informados son poco numerosos comparados con los *noise traders*, una tasa a las transacciones financieras disminuye las operaciones ineficaces, lo que concuerda con las predicciones de Stiglitz. Pero, en la fase de madurez, en la que el mercado está dominado por profesionales informados, la tasa Tobin reduce el volumen de transacciones de profesionales informados más que el de las de los *noise traders*, y la volatilidad aumenta; es lo que contemplaban análisis posteriores al de Stiglitz.

El análisis económico no aboga unilateralmente por la tasa Tobin, sobre todo si ésta ha de aplicarse a mercados financieros dominados por inversores institucionales, como es el caso de las plazas financieras más importantes. Sin embargo, y después de la COP 21, la gran conferencia mundial sobre el clima que se celebró en París en diciembre de 2015, esta tasa forma parte del orden del día oficial. El presidente François Hollande declaró que Francia desea que estas cantidades se destinen a la lucha contra el calentamiento climático y contra grandes pandemias como el sida, pero otros países quieren que esas cantidades sirvan para aumentar sus ingresos fiscales y que cada uno sea libre de usarlas como prefiera.

Sea cual sea la forma que al final adopte esta tasa Tobin, su objetivo se reduce a recaudar dinero, con la promesa, en el mejor de los casos, de que ese dinero se destinará a nobles causas. Una tasa «Robin de los bosques», como algunos la llaman. La razón de ser de esta tasa, a saber, disminuir la volatilidad de las transacciones para aumentar la eficacia de los mercados financieros, ha desaparecido completamente. De esto no se habla. Pero como hemos visto antes, si el análisis económico no descarta que este objetivo de reducción de la volatilidad pueda alcanzarse, tampoco descarta que se produzca lo contrario. Es incluso lo más probable en mercados maduros. Y, en este caso, la pérdida de eficacia podría perjudicar a la economía en su conjunto. Podría incluso superar la recaudación prevista por la aplicación de la tasa Tobin, sobre todo porque esta tasa distorsionará la competencia en favor de las plazas financieras en las que no se aplica. Pero este perjuicio colectivo, difuso e invisible, sin víctima claramente definida, no lo denuncia

nadie. No forma parte del proceso de las decisiones políticas. Es mucho más rentable electoralmente mostrar que se ha «domesticado» a las finanzas.

## **El lado oscuro de la fuerza**

El balance de los estudios financieros demuestra que el Estado no puede sustituir a las entidades financieras a la hora de distribuir eficazmente los recursos producidos por el ahorro de particulares y empresas. Una economía desarrollada necesita un sector financiero sofisticado en el que los actores actúen según sus intereses. Eso no quiere decir que los mercados financieros no deban estar regulados, deben estarlo... ¡como cualquier otro mercado! El verdadero reto es encontrar la regulación adecuada para cada mercado. Un buen medio de lograrlo es multiplicar los estudios que sigan los protocolos experimentales que la comunidad de investigadores adoptó hace más de veinte años. Las conclusiones de estos estudios las resume bien Luigi Zingales, actualmente profesor en la Universidad de Chicago, centro, al parecer, de la ortodoxia económica más dura. En su alocución como presidente de la Asociación Estadounidense de Finanzas del año 2014, afirma que «no hay pruebas teóricas ni empíricas que nos hagan pensar que *todos* los avances que se han producido en el sector financiero en los últimos cuarenta años hayan sido beneficiosos para el conjunto de la sociedad».[65] Y añade que, hasta ahora, ni el análisis económico ni las investigaciones aplicadas han demostrado que productos financieros de nombre a veces exótico, como el *private equity market*, los *junk bonds*, el mercado de *futures*, los *swaps* de tasas de interés o los innumerables productos derivados hayan tenido un efecto significativamente positivo en la actividad económica.

Hallamos la misma idea en el número especial del *Journal of Economic Perspectives* de la primavera de 2013, editado por la Asociación Estadounidense de Economía, otro gran templo de la ortodoxia económica, según sus detractores. ¡Afirmaciones muy contrarias al liberalismo desatado! En realidad, lo que prevalece es el pragmatismo. La mejor manera de regular

los mercados financieros es basarse en los resultados de las investigaciones realizadas según los protocolos experimentales expuestos en este capítulo. Estos resultados están en los artículos que aparecen en las grandes revistas científicas internacionales. Lo que se publica en ellas lo controlan los mejores especialistas, lo que garantiza su calidad. La posibilidad de que haya conflictos de intereses también se comprueba. Pese a ello, se publican resultados erróneos, incluso manipulados, y pueden producirse situaciones de conflicto de intereses que se prolonguen. El tamiz nunca es lo suficientemente tupido. No por eso es menos cierto que el funcionamiento propio de las disciplinas científicas, que impone reglas cada vez más rigurosas en materia de conflictos de intereses y de control de las publicaciones, constituye hoy la mejor defensa contra la producción de conocimientos falsos.

A fin de cuentas, lo que se dice de las finanzas no es muy diferente de lo que se dice de otros sectores que son fundamentales para el bienestar de la sociedad, como el de la sanidad, por ejemplo. Estos dos sectores son útiles, pero tienen aspectos oscuros, incluso nefastos. La sanidad es también un sector de innovaciones permanentes cuyos beneficios no siempre se verifican. Hay medicamentos nuevos que no tienen ningún principio activo mejor que los anteriores; engañan a los consumidores como algunos productos financieros sofisticados engañan a un público poco competente. Aunque útiles a la sociedad, estos dos sectores están contaminados por conflictos de intereses, fraudes y abusos. ¿Es peor Madoff que Servier? En estos dos sectores, el progreso vendrá de más investigaciones aplicadas rigurosas, más evaluaciones independientes y más control de los conflictos de intereses. Sin embargo, cuesta imaginar a un candidato a presidente de la República que suba a la tribuna y proclame: «En esta batalla que empeñamos, mi verdadero adversario es la industria del medicamento». Dejemos de prestar atención a los discursos demagógicos sobre las finanzas. Más vale escuchar a los investigadores que saben del tema, porque tienen mucho que enseñarnos.

## Capítulo 4

**¿De verdad pagamos  
muchos impuestos?**

Criticar los impuestos ha sido una constante en la historia de Francia desde la Edad Media. Sin remontarnos tan atrás, recordemos lo difícil que fue implantar un impuesto sobre la renta. Éste fue aprobado por una ley del 15 de julio de 1914 después de una larga batalla que empezó en 1880 y en el curso de la cual se elaboraron doscientos proyectos diferentes. Paul Leroy-Beaulieu, profesor del Colegio de Francia y eminencia del liberalismo, fue uno de los opositores más acérrimos. En un artículo de la *Revue des Deux Mondes* publicado en 1907, decía que el impuesto sobre la renta «aliaba la máxima desigualdad (por ocultaciones y evasiones) a la máxima arbitrariedad e inquisición [...]». El impuesto personal y progresivo sobre la renta, sea cual sea su forma, sea cual sea la tasa inicial, debemos combatirlo implacablemente y rechazarlo resueltamente [...]. No inoculemos nunca en nuestra democracia el *virus* del impuesto personal y progresivo sobre la renta».[66] Por fin, la ley del 15 de julio de 1914 establece un impuesto progresivo sobre la renta con una tarifa máxima del... ¡2 por ciento! Una cifra que da que pensar si tenemos en cuenta que actualmente la tarifa del tramo más alto llega al 45 por ciento.[67] Al principio de la primera guerra mundial, las retenciones obligatorias (la suma de todos los impuestos y cotizaciones sociales) representaban en torno al 11 por ciento del PIB;[68] desde entonces han aumentado considerablemente y hoy se sitúan en más del 44 por ciento del PIB. Pero no se ha hecho sin conflictos.

A principios de los años cincuenta, en Francia, se multiplican los controles del fisco sobre el pequeño comercio. Llueven las multas, se suceden

las quiebras, también los suicidios. La revuelta estalla el 22 de julio de 1953 cuando Pierre Poujade, concejal de Saint-Céré, en el departamento de Lot, y propietario de una papelería librería, y otros veintitrés comerciantes impiden que los agentes fiscales entren en sus negocios y comprueben así su contabilidad. Los incidentes de Saint-Céré son los primeros de una larga serie. Enseguida se producen incidentes similares en más de la mitad de los departamentos de Francia. La población se pone de parte de los pequeños comerciantes. Pierre Poujade se convierte en el símbolo y en el jefe de una rebelión fiscal de una magnitud desconocida hasta entonces. Da mítines por todo el país. Sus dotes oratorios maravillan. Escupe contra el «Estado vampiro» y su «Gestapo fiscal». En 1955 convoca una «huelga del impuesto», un acto grave desde el punto de vista del derecho francés; sus tropas no lo siguen. La huelga es un fracaso, pero eso no le impide enviar al Parlamento a 52 diputados del partido que acaba de fundar, la Unión y Fraternidad Francesas. Uno de esos diputados es un tal Jean-Marie Le Pen. Pierre Poujade es uno de los muy pocos políticos que han dado su nombre a un movimiento intelectual. El «poujadismo» sigue hoy designando una mezcla de antiparlamentarismo y de reivindicaciones corporativas en favor de los «pequeños» y contra los «grandes», el primero de los cuales, el Estado, que estrangula la iniciativa privada con su voluntad de recaudar y controlar cada vez más, es el coco con el que meten miedo. Este movimiento empieza a apagarse en 1958 con la llegada al poder del general De Gaulle. El gaullismo expulsa al poujadismo. La presión fiscal sigue aumentando hasta hoy.

Denunciar los impuestos es una constante de los grupos de presión, que no cesan de reclamar nuevas exenciones fiscales so pretexto de relanzar la actividad y no pocas veces se salen con la suya, como demuestran los cientos de «nichos fiscales» que existen. El proyecto de ley sobre finanzas de 2015 registra 453 de estos nichos, que cuestan 82.000 millones de euros, es decir, el 4 por ciento del PIB. Un coste más alto que el impuesto sobre la renta, que es del 3,4 por ciento del PIB. ¿Qué decir de «la exención de los beneficios a tanto alzado obtenidos con el cultivo de árboles truferos durante quince años a partir del momento de la plantación» (coste: un millón de euros)? ¿Y de la «exención, hasta el límite del 14,5 por ciento del techo de la Seguridad

Social, de las cantidades percibidas por los árbitros y jueces deportivos» (coste: 27 millones de euros)? ¿Y del «crédito fiscal a favor de los maestros restauradores» (coste: cuatro millones de euros)? ¿Y de la «desgravación aplicable a los supercarburantes y gasolinas que se consumen en Córcega» (coste: un millón de euros)? ¿Y de la «tasa reducida del impuesto de consumo por carburantes que usan los taxis» (coste: 26 millones de euros)? ¿Y del «crédito fiscal en favor de los despachos de tabaco» (coste: tres millones de euros)? ¿Acaso son los impuestos tan perjudiciales para la actividad económica que justifican la existencia de estos 453 «nichos fiscales»?

## **Cuando Islandia suprime el impuesto sobre la renta**

Islandia cambió la forma de cobrar el impuesto sobre la renta a finales de 1986. Hasta entonces, y al igual que en Francia, todas las personas pagaban a lo largo de un año los impuestos correspondientes a los ingresos del año anterior. Así, en 1986, los islandeses pagaron los impuestos correspondientes a sus ingresos de 1985. A partir del 1 de enero de 1988, este sistema se sustituyó por el modelo de retención en origen. En adelante, de los ingresos de cada mes se retenía el impuesto correspondiente a las ganancias del mes anterior. Así, en 1988, los islandeses pagaron los impuestos correspondientes a los ingresos de este año. Como en 1987 aún regía el sistema antiguo, los islandeses pagaron este año los impuestos correspondientes a sus ingresos de 1986. ¿Y qué pasa con los ingresos de 1987 y, sobre todo, qué hacer para cobrar los impuestos correspondientes? El gobierno islandés optó por la solución más simple: no se aplicó ningún impuesto a los ingresos de 1987. Esta decisión radical no significa que hubiera un «agujero» en la recaudación del Estado. Hay ingresos fiscales en 1987, y son los impuestos correspondientes a las ganancias de 1986. Y, por lo demás, la implantación a partir del 1 de enero de 1988 de la retención en origen garantizó que la recaudación fiscal continuara.

Si los impuestos contraen la actividad, es de esperar que los islandeses

trabajaran más en 1987, cuando no se cobraron impuestos sobre la renta, que en 1986 y en 1988, años en los que sí se cobraron. El seguimiento de una muestra de 9.724 personas representativa de la población activa islandesa muestra que, efectivamente, el número de semanas trabajadas en 1987 aumentó en un 6,7 por ciento comparado con la media de los años 1986 y 1988.[69] Bajar los impuestos correspondientes a una ganancia del 2 por ciento del salario neto anual supone, de media, media semana más de trabajo al año. Esto significa que una persona cuyos ingresos pasen de dos mil a dos mil cuarenta euros mensuales de resultas de una bajada de la fiscalidad trabaja media semana más al año.[70] Una bajada mensual de cuarenta euros del impuesto sobre la renta anima a esa persona a trabajar media semana más al año. Y el efecto aún es más acusado en el caso de las personas cuyos ingresos se gravan con una tarifa de más del 40 por ciento. La cantidad de trabajo efectuado es sensible a las modificaciones de las tarifas del impuesto. No podemos hablar ni actuar como si la presión fiscal no influyera en la actividad.

Menos impuestos sobre la renta animan a trabajar más. Ésta es la conclusión del experimento islandés. Pero el impuesto sobre la renta no es más que uno entre otros. En Francia, por ejemplo, no representa más que el 20 por ciento de la recaudación fiscal. El experimento islandés no dice nada sobre los efectos de la modificación de otros componentes de la fiscalidad, como el IVA o el impuesto sobre sociedades. De momento no existe un «experimento natural» que abarque el conjunto del sistema fiscal. A falta de algo mejor, podríamos comparar la trayectoria de países que modifican poco su fiscalidad con otros que la modifican mucho. Pero los sistemas sociales, a efectos del funcionamiento del mercado de trabajo, de la amplitud del sector público y de la estructura del sistema educativo, por ejemplo, son tan diferentes de un país a otro que sería imposible aislar lo que depende de la fiscalidad de lo que corresponde a lo demás.

Es difícil, en efecto, establecer una relación de causa y efecto entre una medida fiscal y la actividad económica cuando dicha medida se toma en función de la coyuntura presente o anticipada. En este caso, es la coyuntura la que influye en la política fiscal y no al revés. Para identificar las medidas

fiscales que no se han tomado en función de la coyuntura, los economistas estadounidenses Christina y David Romer han adoptado un planteamiento «narrativo» que consiste en analizar todos los documentos oficiales que registran las modificaciones del sistema fiscal entre 1945 y 2007.[71] Estos documentos proceden de numerosas fuentes, en particular de la Casa Blanca, del Congreso, del Senado y de los archivos de la Seguridad Social. Las medidas fiscales se clasifican según los *motivos* de su adopción (los textos oficiales explican con detalle estos motivos). En el curso de este trabajo de chinos, han descartado sistemáticamente todas las medidas fiscales dictadas directa o indirectamente por la coyuntura. Entran principalmente en esta categoría todas las medidas tomadas a causa de una recesión presente o previsible, así como las tomadas explícitamente para incrementar el gasto público. Sólo se tienen en cuenta las medidas de naturaleza «ideológica» que los mandatarios de turno tomaron pensando, por ejemplo, que con ellas reducirían la desigualdad o aumentarían la competitividad de las empresas. Así, Ronald Reagan bajó los impuestos a principio de los años ochenta porque pensaba que eso favorecería el crecimiento a largo plazo, mientras que Bill Clinton los aumentó en 1993 porque creía que reducir el déficit público favorecería también el crecimiento a largo plazo. Al final, Christina y David Romer obtienen una serie exhaustiva de cambios fiscales «ideológicos», que ellos prefieren llamar «exógenos», para oponerlos a los cambios «endógenos» debidos directamente a la coyuntura.

Una subida de la presión fiscal «exógena» no tiene casi ningún efecto en un plazo de dos trimestres. En cambio, sí tiene efecto, y mucho, a medio plazo: una subida de la fiscalidad equivalente al 1 por ciento del PIB se traduce, en los tres años que siguen, en una bajada del 3 por ciento del PIB. Después, los efectos empiezan a remitir. Parecidos resultados se obtienen de aplicar el mismo método en el Reino Unido:[72] una subida de la fiscalidad equivalente al 1 por ciento del PIB en un año se traduce, al cabo de tres años, en una bajada del 2,5 por ciento del PIB (era el 3 por ciento del PIB en Estados Unidos).

Por curiosidad, apliquemos estos resultados a la política fiscal reciente de Francia. En cuatro años, entre 2010 y 2014, los franceses han visto cómo sus

impuestos aumentaban en 60.000 millones de euros, es decir, 0,75 puntos del PIB por año. Esto significa que cada año, al votar tamaño aumento de la carga fiscal, nuestros representantes votan al mismo tiempo una pérdida de crecimiento de 2,25 puntos del PIB acumulada en los tres años que siguen a ese voto.[73]

Estos estudios indican que la presión fiscal tiene un impacto negativo en el crecimiento a medio término. Pero tratan de la fiscalidad en su conjunto; no distinguen las reacciones de las diversas categorías de contribuyentes. La de los «ricos» tiene un interés particular porque son los ricos los que, en principio, pagan más impuestos. Son ellos quienes más critican los impuestos sobre la renta y amenazan con irse del país si esos impuestos suben demasiado. ¿Son creíbles estas amenazas? Sí, a juzgar por lo que hacen los futbolistas profesionales y algunos altos cargos de empresas.

## **¿Por qué cambian de club los futbolistas?**

Jean-Marc Bosman nació el 3 de octubre de 1964 en Lieja, Bélgica. Fue capitán de la selección nacional de fútbol sub-18 e hizo luego una honorable carrera como centrocampista en el Standard de Lieja y en el Royal Football Club de Lieja, dos clubes de primera división de la Liga belga. Su vida da un vuelco en 1990. Cuando se acerca el fin de su contrato con el Royal Football Club de Lieja, se le propone la renovación, pero con una fuerte bajada de salario. Jean-Marc Bosman rechaza la propuesta y llega a un acuerdo con un club de segunda división de la Liga francesa, la Union Sportive du Litoral de Dunkerque. Según el reglamento de la época, cualquier traspaso, incluidos los de los jugadores cuyo contrato esté a punto de expirar, necesita la autorización del club de origen y, además, el club de destino debe pagar una indemnización al club de origen. Pero las negociaciones entre ambos clubes fracasan y al final el Royal Football Club de Lieja impide que Jean-Marc Bosman fiche por la Union Sportive du Litoral de Dunkerque. El futbolista se queda sin club y por tanto sin la posibilidad de ejercer su oficio. Recurre

entonces a la justicia belga y luego, después de algunas vicisitudes, lleva el asunto al Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (TJCE) — convertido en el Tribunal de Justicia de la Unión Europea tras el Tratado de Lisboa que entró en vigor en 2009—, aduciendo que las reglas que rigen los traspasos no son conformes con el derecho comunitario. El sistema de cuotas implantado por la instancia que dirige el fútbol europeo, la Union of European Football Association, más conocida por sus siglas, UEFA, forma parte de esas reglas. Ahora bien: este sistema prohibía a todos los clubes europeos fichar a más de tres jugadores extranjeros comunitarios. Si el TJCE declaraba ilegal este sistema, todo el edificio del fútbol profesional europeo se vería sacudido. Es lo que pasó.

El 15 de diciembre de 1995, el TJCE emite un veredicto que sienta jurisprudencia e inmediatamente se conoce como la «sentencia Bosman». El tribunal da la razón al antiguo jugador del Royal Football Club de Lieja y estima que el reglamento de la UEFA no es compatible con la libre circulación de personas en el seno de Europa tal y como se contempla en el Tratado de Roma de 1957. En adelante, y a raíz de esta jurisprudencia, los jugadores cuyo contrato esté a punto de acabar son libres de fichar por el club que quieran, sin necesidad de autorización del club de origen ni pago de indemnización. Asimismo, y más importante, la «sentencia Bosman» suprime el sistema de cuotas: el número de futbolistas de la Unión Europea que puede tener un club deja de estar limitado a tres. Es una revolución. A partir de ese momento, un club de fútbol europeo puede fichar a todos los jugadores extranjeros que quiera. Unos años más tarde, se dará incluso el caso de dos clubes de la primera división inglesa, el Arsenal y el Chelsea, sacando al terreno de juego un equipo sin ningún jugador británico.

Zinédine Zidane, Cristiano Ronaldo y Franck Ribéry deben su gloria deportiva —y su fortuna material— a su talento, pero también a un modesto jugador belga que luchó contra las reglas de la UEFA. Trágica ironía de la historia, Jean-Marc Bosman nunca se benefició personalmente del combate que libró. Al contrario, después de romper con el Royal Football Club de Lieja, su vida se transformó en un largo descenso a los infiernos. Por haber llevado a su club ante la justicia, se convirtió en una «oveja negra» del

mundo balompédico. Las puertas se le cerraron. Encontró, con todo, refugio en algunos clubes modestos como el Saint-Quentin, el Charleroi o el Saint-Denis de la isla de Reunión antes de colgar definitivamente las botas. Atravesó entonces un oscuro período en el que el alcohol y la depresión fueron sus compañeros diarios. En 2015 vivía solo, sin trabajo, con un subsidio de menos de seiscientos euros mensuales.

¿Cuáles son los motivos por los que un futbolista de alto nivel elige este o aquel club? Si damos crédito a lo que dicen algunas estrellas, las condiciones financieras son siempre menos importantes que el «proyecto» que les propone el club y el atractivo de jugar en una liga prestigiosa. Será verdad en el caso de algunos jugadores, pero ¿cuál es la tendencia general? Las cantidades de los traspasos incumben más a los clubes que a los jugadores. A éstos les interesan sobre todo sus ingresos y la fiscalidad correspondiente. ¿Influirá esta fiscalidad en la decisión de fichar por uno u otro club? ¿Acaso no han modificado ciertos países, por cierto, su fiscalidad con el fin declarado de atraer a los mejores jugadores? España es el caso más emblemático. En 2005 promulgó el Real Decreto 687, que rebajaba el tipo impositivo del 43 por ciento para los españoles al 24 por ciento para los residentes extranjeros que trabajaban en el país y ganaban más de 600.000 euros al año. Este real decreto se conoce con el nombre de «ley Beckham» porque fue la estrella del Manchester, David Beckham, quien primero se benefició de él con ocasión de su traspaso al Real Madrid. La ley fue derogada en 2010.

Si comparamos las decisiones de localización de los jugadores de primera división mejor cotizados de las catorce ligas europeas antes y después de la «sentencia Bosman», vemos que la fiscalidad condiciona efectivamente la elección de club.<sup>[74]</sup> Y la condiciona incluso de una manera importante: de media, un país que reduce en un 10 por ciento el tipo impositivo de los ingresos más altos ve aumentar en un 2 por ciento el número de futbolistas extranjeros que juegan en su liga. Este aumento llega incluso al 5 por ciento en el caso de los jugadores extranjeros de la Liga española que hayan sido seleccionados al menos una vez en sus respectivos equipos nacionales. Las diferencias de fiscalidad explican una parte no desdeñable de la movilidad de los jugadores profesionales. ¿Una parte tan importante como el «proyecto»

del club por el que fichan? No es imposible...

## **¿Por qué los altos cargos de empresas cambian (a veces) de país?**

El comportamiento de los futbolistas no es nada excepcional. Las diferencias de fiscalidad entre países influyen en la elección de localización de todos los trabajadores en posesión de competencias que les permitan aspirar a altas remuneraciones. Dinamarca hizo la prueba. En 1992, este país adoptó una fiscalidad especial para los trabajadores extranjeros que hubieran firmado un contrato después del 1 de junio de 1991. Se establecía un tipo impositivo medio del 30 por ciento durante tres años, tras lo cual se aplicaba el 55 por ciento común a todos los trabajadores daneses. Para beneficiarse del tipo preferencial del 30 por ciento, los ingresos debían superar además un umbral muy elevado. Aproximadamente, los empleados extranjeros cuyos ingresos superaban ese umbral formaban parte del 1 por ciento de los asalariados mejor pagados del país.

Entre 1980 y 1990, es decir, antes de la introducción de una fiscalidad preferencial que los favorecía, el número de trabajadores extranjeros con ingresos por encima del umbral del 1 por ciento de los ingresos más elevados permaneció estable con respecto al número de trabajadores extranjeros cuyos ingresos se situaban justo por debajo de ese umbral.<sup>[75]</sup> En cambio, después de 1991 el número de trabajadores extranjeros con ingresos por encima del umbral crece en comparación con el de los trabajadores extranjeros con ingresos situados justo por debajo del umbral. El impacto de la fiscalidad es considerable: hay casi cuatro veces más trabajadores extranjeros con ingresos muy elevados después de la reforma fiscal. La proporción de extranjeros entre el 0,5 por ciento de las personas que perciben los ingresos más elevados ha pasado del cuatro al 7,5 por ciento como consecuencia de la medida.

Las peregrinaciones de futbolistas y de trabajadores altamente cualificados ilustran bien la influencia de la fiscalidad en la elección de

localización. Estos profesionales pueden ejercer sus talentos allí donde la fiscalidad les es más ventajosa, evitando así pagar sus impuestos en sus países de origen. ¿Justifica el temor a perder estos ingresos fiscales que se «adapte» la fiscalidad de las rentas altas?

## **La fuga ante los impuestos...**

La sensibilidad de la renta imponible de los contribuyentes franceses más ricos a las variaciones de su tipo impositivo fue objeto de un estudio de Thomas Piketty en 1999.[76] En este estudio, los contribuyentes más ricos se identifican con el 1 por ciento de las unidades familiares situadas en el tramo más alto de la distribución de la renta. Piketty utilizó las modificaciones del cociente familiar introducidas por las reformas fiscales de 1981 y 1986 para formar grupos experimentales afectados por dichas reformas y grupos de control parecidos a los experimentales pero a los que no afectaron esas reformas. Por ejemplo, algunas familias monoparentales acomodadas que tenían 1,5 o dos partes de cociente familiar y se situaban en un tramo con un tipo impositivo del 40 por ciento en 1980, pasaron a situarse en el tramo del 55 por ciento en 1981. Al mismo tiempo, los solteros cuya renta era idéntica pero sólo tenían una parte de cociente familiar no vieron cambiar sus impuestos.[77]

La recaudación fiscal resultante del impuesto pagado por el 1 por ciento de las familias más acomodadas parece poco sensible a los cambios de tramo. Gravar a los más ricos sería una buena forma de aumentar la recaudación fiscal. Las pérdidas de recaudación causadas por diversas formas de evasión y optimización fiscal como consecuencia de la subida de los impuestos a los más ricos quedarían ampliamente compensadas por el incremento de la recaudación obtenida de los contribuyentes de esta categoría que no tienen posibilidad de escapar a la subida de impuestos o que se avienen a ella. Podríamos así estar tentados de aumentar más y más la presión fiscal a fin de aumentar la recaudación. Pero ocurre que la masa de la renta imponible

disminuye cuando el tipo impositivo sube, y que más allá de cierto umbral «los impuestos matan los impuestos». Esta idea la puso de moda Arthur Laffer, uno de los consejeros económicos del presidente Reagan, hasta el punto de que hoy hablamos de la «curva de Laffer» para decir que una subida de impuestos que supere cierto límite acaba por disminuir la recaudación fiscal. En Francia estamos muy lejos de esta situación. Barajando todos los datos que reúne en su estudio, Thomas Piketty calcula que la curva de Laffer empezaría a producirse si el tipo impositivo superara el 80 por ciento, lo que está muy lejos del tipo del 45 por ciento que se aplicaba en 2015 al tramo superior del impuesto sobre la renta.

En las últimas décadas se han realizado muchos estudios que han hecho progresar nuestro conocimiento de la famosa «curva de Laffer».[78] Por ejemplo, como las reducciones de impuestos introducidas por la administración Reagan en los años ochenta no afectaron de la misma manera a todos los tramos fiscales, podemos conocer el impacto de esas reducciones comparando la evolución de los ingresos de las personas que tuvieron poca reducción de impuestos con la de los ingresos de las personas que tuvieron una reducción mayor.[79] Resulta que las personas que ganan más de 100.000 dólares al año pagan menos impuestos cuando su tipo impositivo supera el 63 por ciento. La curva de Laffer existe claramente en Estados Unidos, pero sólo interviene con tipos impositivos muy altos.

## **Una receta escandinava**

¿Es la sensibilidad de la renta imponible al nivel de impuestos la misma en todos los países? El análisis de las reformas del sistema fiscal danés da una respuesta esclarecedora a esta pregunta: en Dinamarca, la sensibilidad de la renta imponible resulta ser de ¡cuatro a cinco veces menor que en Estados Unidos![80]

Estos resultados son curiosos. Cuando los tipos impositivos aumentan, los daneses (y los habitantes de los países del norte de Europa en general) no

parecen inclinados, o lo parecen poco, a ocultar sus ingresos, a «optimizar» sus declaraciones y aun a practicar la evasión fiscal. ¿Son los escandinavos más morales que los demás? Seguramente no. Un control fiscal riguroso de 20.000 hogares daneses seleccionados aleatoriamente[81] revela que casi no hay evasión fiscal cuando los ingresos los declara un tercero (el patrón, por ejemplo): la parte de renta no declarada no supera el 1 por ciento. En cambio, cuando los ingresos los declara uno mismo, la evasión fiscal es muy alta: ¡el 42 por ciento de esos ingresos no se declara! Parece que los daneses actúan... como los estadounidenses (o los latinos). «Hacen trampa» más o menos en la misma proporción que todo el mundo si pueden hacerla, y no la hacen, o hacen muy poca, si saben que serán sancionados o se arriesgan a serlo.

No son unas hipotéticas virtudes morales superiores las que explican la muy baja sensibilidad de la renta imponible a los tipos impositivos en Dinamarca. La razón fundamental es que el 95 por ciento de los ingresos los declaran terceros: los patronos informan a Hacienda de lo que ganan sus trabajadores y el sector financiero hace lo propio con la renta del capital. En el caso del 95 por ciento de los ingresos hay muy pocas posibilidades de ocultación o evasión fiscal. La declaración por un tercero es una manera eficacísima de luchar contra la evasión fiscal y, además, mucho menos cara que los controles a posteriori por agentes fiscales.

La segunda razón es que hay muy pocas posibilidades de evitar el pago de impuestos por medio de «nichos fiscales».[82] En un sistema que permite muchas deducciones fiscales, cualquier subida de los tipos impositivos induce a explotar la posibilidad de exenciones, por ejemplo, inflando los gastos profesionales no imponibles, las donaciones o los pagos en especie, invirtiendo en proyectos inmobiliarios bien escogidos, etcétera.

Recapitulemos: las subidas de impuestos tienen un efecto negativo en el crecimiento, efecto incluso nada desdeñable. Eso no quiere decir que los impuestos deban suprimirse. Los impuestos son indispensables para financiar un gran número de bienes colectivos, pero es a costa de crecer menos. Hay que reflexionar muy bien sobre la utilidad de todo gasto público antes de realizarlo. De ello depende el principio del «consentimiento» fiscal.[83] Hoy, las encuestas sobre el estado de ánimo de los franceses muestran que ese

consentimiento no está claro. Muchos franceses dudan de la utilidad de gran parte de nuestro gasto público.

El consentimiento fiscal también se ve fuertemente impedido por todas las formas de evasión fiscal de las que disfrutaban las rentas altas gracias a diversas exenciones o nichos fiscales, o por la posibilidad de deslocalizarse para pagar menos impuestos. Uno de los principales obstáculos al consentimiento fiscal es la evasión fiscal, legal e ilegal. Los países escandinavos han superado este obstáculo haciendo que terceras partes declaren a la administración la casi totalidad de la renta, así como limitando el número de nichos fiscales. Francia haría bien en tomar ejemplo. Para que esta solución fuera realmente eficaz, habría que armonizar la fiscalidad de todos los países y que éstos colaboraran para crear un sistema de información que registrara todas las transacciones que se realizan en el mundo.<sup>[84]</sup> La importancia y la cantidad de cuentas ocultas que los casos de los «papeles de Panamá» y de las «filtraciones de Luxemburgo» han puesto de manifiesto muestran que distamos mucho de ello.

## Capítulo 5

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

El 17 de febrero de 2009, en vista de la magnitud de la recesión que siguió a la crisis financiera, Barack Obama firma la Recovery Act, es decir, un cheque de 787.000 millones de dólares. ¡Más del 5 por ciento del PIB de Estados Unidos! La Recovery Act financia infraestructuras, la educación, la sanidad, la producción de energía, contiene numerosos estímulos fiscales y aumenta varias prestaciones sociales. Estos gastos deben ayudar a los más desfavorecidos a superar la peor recesión económica desde el fin de la segunda guerra mundial, pero también reactivar la economía. La Recovery Act se inspira directamente en la doctrina keynesiana: en períodos de recesión, hay que aumentar el gasto público para abrir mercados a las empresas. Estos mercados estimulan la contratación y la inversión, las cuales generan ingresos que, a su vez, crean nuevos mercados. El círculo virtuoso del «multiplicador keynesiano» se pone así en marcha. Este fascinante mecanismo multiplicador justifica las políticas de estímulo mediante gasto público. A fin de cuentas, un euro de gasto público más debería traducirse en una subida del PIB de *más* de un euro. Estímulo mediante gasto público y déficit presupuestario se han convertido en los pilares de la doctrina keynesiana.[85]

La Recovery Act ha suscitado intensos debates. Paul Krugman, premio Nobel de Economía en 2008, juzga que es útil pero muy insuficiente porque «ni siquiera llena una tercera parte del agujero».[86]

En otras palabras, Krugman reprocha a la Recovery Act no ir lo bastante lejos en el estímulo mediante gasto público. Por el contrario, en una tribuna

financiada por el Instituto Cato, un poderoso *think tank* liberal, y publicada en *The New York Times* y *The Wall Street Journal*, doscientos economistas, entre ellos tres premios Nobel, James Buchanan, Edward Prescott y Vernon Smith, declaran: «No creemos que aumentar el gasto público mejore el rendimiento económico», sino que «para mejorar la economía, los responsables políticos tendrían que hacer reformas que faciliten el trabajo, el ahorro, la inversión y la producción. Bajar los impuestos y disminuir el peso del Estado son las mejores políticas fiscales para favorecer el crecimiento».

A primera vista, los economistas no salen muy bien parados de este debate. ¿Cómo fiarnos de ellos si hasta unos premios Nobel tienen opiniones tan opuestas ante una crisis que pone en peligro millones de empleos? ¿Es el conocimiento económico tan frágil que, en definitiva, todo es opinable? En general, la respuesta a esta pregunta es no —este libro trata de demostrarlo en todos sus capítulos—, pero, en lo pertinente a las consecuencias de la Recovery Act, la respuesta, entonces, era sí. Por extraño que pueda parecer, no había, en el momento de este debate, trabajos realmente convincentes sobre las consecuencias del gasto público en épocas de recesión.[\[87\]](#)

La postura de partidarios y detractores de la Recovery Act descansaba efectivamente más en opiniones que en conocimientos avalados por hechos.

Pero desde 2009, el conocimiento ha progresado... precisamente gracias a la «gran recesión» que siguió a la crisis financiera. Este episodio, de una magnitud excepcional, ha permitido estudiar bajo una luz nueva los efectos de las políticas de estímulo mediante gasto público. Hoy sabemos mejor en qué condiciones estas políticas tienen un efecto multiplicador en la actividad y también en qué condiciones pueden, por el contrario, resultar desfavorables.

## **Gasto público y crecimiento: el cuento del huevo y la gallina**

Descubrir el efecto que tiene el gasto público en la actividad económica es una tarea ardua. Cuando la actividad económica mejora, la recaudación fiscal

aumenta y, por regla general, el gasto público crece también. Por eso, en períodos de recuperación, observamos una correlación *positiva* entre el gasto público y el PIB. Pero esta relación nada tiene que ver con que el gasto público tenga efecto alguno en la actividad. Es más bien al contrario, porque el incremento de la actividad alimenta el gasto público. De manera simétrica, cuando la economía se contrae, el subempleo crece y automáticamente aumentan las prestaciones por desempleo y las ayudas a las clases desfavorecidas. Por eso, en períodos de contracción económica observamos una correlación *negativa* entre gasto público y PIB. Pero esto tampoco significa que el gasto público tenga efecto alguno en la actividad. También en este caso ocurre lo contrario, porque la contracción de la actividad económica aumenta el gasto público.

En estos dos casos, son las variaciones del grado de actividad las que causan variaciones del gasto público. Pero lo que interesa a los gobiernos es la existencia de una relación *inversa*, es decir, que vaya del gasto público a la actividad. Es muy difícil demostrar que existe una relación de causa y efecto que vaya en este sentido, porque el gasto público es un elemento más de los muchos (el funcionamiento del mercado de trabajo, las reglas de la competencia, las fluctuaciones del valor del petróleo, por no mencionar más que algunos) que actúan sobre el grado de actividad económica. ¿Cómo identificar lo que corresponde al gasto público entre tantos factores? En principio, para responder a esta pregunta, tendríamos que saber cuál sería la situación de un país que ha modificado su gasto público si no lo hubiera modificado. Cosa, evidentemente, imposible. Para paliar esta imposibilidad, podríamos hacer algunos experimentos. Por ejemplo, aumentando aleatoriamente el gasto público en los 2.054 cantones del territorio francés. Con una muestra de este tamaño, los efectos de los particularismos locales se compensarían y podríamos hacernos una idea del impacto que tiene aumentar el gasto público comparando la evolución de la actividad de los cantones que hubieran recibido este maná público con la de los cantones que no lo hubieran recibido. Sabríamos así cuántos ingresos adicionales produce un euro de gasto público más. Por desgracia para la ciencia y por fortuna para la democracia, los poderes públicos no están dispuestos a hacer este tipo de

gasto... salvo si las circunstancias los obligan. Y es lo que sucedió no en Francia, sino en Estados Unidos.

En Estados Unidos, el Estado federal transfiere recursos a los condados según la población de éstos. Con esos recursos se pagan los salarios del sector público, pensiones, sanidad, prestaciones sociales, construcción y mantenimiento de infraestructuras. Para asignar esos recursos es necesario, claro está, conocer la población de cada condado. Pero esta tarea no es tan fácil como puede parecer a primera vista. *A priori*, la fuente más fiable es el censo, pero éste no se hace sino cada diez años. Entretanto, la población de los condados se calcula cada año a partir de los datos de la administración fiscal. Pero este cálculo anual es muy imperfecto, porque las personas cuya renta es demasiado baja para ser imponible no se registran sistemáticamente. En 1980 el censo contaba con cinco millones de estadounidenses menos que la estimación de la administración fiscal; 1,5 millones menos en 1990 y 6,8 millones más en 2000. Así, cada diez años, cuando se dan a conocer las cifras del censo, la administración fiscal vuelve a calcular la población de los condados, lo que conlleva automáticamente un cambio en los recursos destinados a aquéllos. Este recuento de la población activa permite conocer el efecto que tiene el gasto público en la actividad. Veamos cómo.

El recuento de población y los cambios en el gasto público que de él resultan son simples reajustes estadísticos que nada tienen que ver con la coyuntura económica y política de los condados. Por consiguiente, si esos cambios modifican sistemáticamente la actividad de los condados, podemos estar seguros de que se trata de una relación de causa y efecto que va del gasto público a la actividad y no al revés. El recuento decenal de la población local constituye así un «experimento natural» caracterizado por una redistribución imprevista (y por tanto independiente de la coyuntura) de parte del gasto público entre los 3.144 condados de Estados Unidos. ¡El experimento que habíamos imaginado de una distribución aleatoria del gasto público entre los 2.054 cantones franceses existe *de facto* entre los 3.144 condados de Estados Unidos!

Este experimento natural nos enseña que inyectar un dólar más de gasto público va asociado de media a un aumento de la renta de 1,6 dólares.[88] El

gasto público tiene un efecto multiplicador: trae consigo un aumento de la renta superior a la cantidad inyectada. Además, el impacto del gasto público es mayor en los condados en los que la renta por habitante es más baja: el factor multiplicador es del orden de tres. Pero en los condados más ricos, el efecto es prácticamente nulo. El estímulo mediante gasto público es más eficaz en las zonas más desfavorecidas.

Otros estudios llegan a resultados parecidos. Uno de los más interesantes parte del hecho de que numerosas administraciones locales sufrieron pérdidas ligadas a sus inversiones financieras durante la gran recesión de 2008 en Estados Unidos. Una proporción importante de las administraciones locales tiene carteras de valores. Esto les supuso cerca del 15 por ciento de sus recursos entre 1958 y 2010. Durante la recesión de 2008, marcada por el desplome del rendimiento de la mayoría de los valores, algunas administraciones locales sufrieron caídas de ingresos muy importantes, mientras que otras tuvieron más suerte y sufrieron caídas menos fuertes o incluso aumentaron sus ingresos. Todo dependía de la composición de la cartera de valores. Esta composición no estaba ligada evidentemente a la coyuntura económica de la administración local. La variación del gasto público inducida por la variación de los ingresos financieros de las administraciones locales puede considerarse independiente de la coyuntura. Esta configuración es análoga a la del recuento de población de los condados y puede aplicársele el mismo método analítico. Parece ser que una disminución de un dólar de gasto público de una administración local en 2008-2009 provocó una contracción de 1,6 dólares de renta en el territorio de esa administración. Y cada vez que el gasto público bajaba en 22.000 dólares se destruía un empleo en el sector comercial.[\[89\]](#)

## **El gasto militar y la mafia**

Estados Unidos es el primer productor y comprador de armamento del mundo. En 2015 el gasto militar ascendió a 600.000 millones de dólares,

equivalentes al 4 por ciento del PIB del país (más de un cuarto del PIB de Francia). Este gasto aumenta cuando Estados Unidos participa en conflictos militares. En las regiones «afortunadas», en las que la industria de armas está muy presente, la demanda aumenta más que en las regiones con menor presencia de esta industria. Así, cuando el gasto militar aumenta un 1 por ciento en el conjunto del país, el consumo crece un 3 por ciento en California y menos del 0,5 en Illinois.[90] Esta variación del peso del gasto militar según las regiones es independiente de la coyuntura local. Es resultado únicamente de las decisiones que toman las autoridades federales de asumir compromisos militares. Si examinamos la relación que existe entre el gasto militar y la renta en el período de 1966 a 2006, vemos que un dólar más de gasto militar en una región aumenta la renta en 1,5 dólares en esa región. El gasto militar tiene un efecto multiplicador: aumentar la producción de la industria de armamento genera ingresos que incrementan la demanda de bienes y servicios en todos los demás sectores. Y este efecto multiplicador varía según la tasa de paro. En las regiones en las que esa tasa es elevada, un dólar más de gasto militar genera unos tres dólares de renta adicional, mientras que en las regiones en las que hay menos paro, ese mismo dólar apenas genera renta adicional.

En los años setenta, Italia descentralizó muchas decisiones en materia de gasto público. La mafia lo aprovechó para infiltrarse en las administraciones locales y desviar fondos en su beneficio. Estos desvíos de fondos fueron una de sus actividades más lucrativas, sobre todo en el sector de las obras públicas. Desde 1991, para combatir estas actuaciones, una ley permite al gobierno revocar a los cargos públicos que se consideren corruptos y reemplazarlos por gestores externos que garanticen la gestión de la administración local durante un período de dieciocho meses. Los gobiernos sucesivos han hecho amplio uso de esta herramienta: 214 ayuntamientos fueron revocados entre 1992 y 2012.

Los gestores nombrados por el gobierno empiezan revisando el conjunto de los gastos municipales y no dudan en recortar aquellos en los que sospechan que hay connivencia con la mafia. Por ejemplo, el ayuntamiento de la ciudad de Pompeya fue revocado el 11 de septiembre de 2001 al quedar

establecido que existían vínculos entre el alcalde y el jefe de la mafia local. El ayuntamiento había aprobado un presupuesto de unos cuatro millones de euros para obras públicas, que cubrían gastos de mantenimiento «excepcionales» para el alumbrado público y la red de abastecimiento de agua, para la compra de diverso material, para gastos, de nuevo excepcionales, de demolición y mantenimiento de parques y jardines, etc. Los gestores redujeron estos gastos en un 80 por ciento. Por regla general, la intervención de los gestores se traduce en una reducción drástica del gasto público.

*A priori*, la intervención de los gestores y, por tanto, los recortes de gasto público que esa intervención conlleva no dependen de la coyuntura en la que se hallen las administraciones locales. Se basan únicamente en pruebas de connivencia con la mafia. Estos recortes pueden servir para calcular el efecto que tiene la variación del gasto público en la actividad sin temor a equivocarnos sobre el sentido de la causalidad. Con todo, este cálculo es algo más delicado que en los ejemplos estadounidenses que hemos visto antes, ya que hay que tener en cuenta el hecho de que un gestor externo administra seguramente mejor un municipio que un ayuntamiento corrupto, y de que la exclusión de la mafia influye también en la actividad. Tomadas estas precauciones, se calcula que los efectos multiplicadores se parecen a los observados en Estados Unidos:[91] un recorte de un euro de gasto público como consecuencia de la intervención de los gestores nombrados por el gobierno lleva aparejada una reducción de 1,5 euros de la renta de los habitantes de los municipios afectados.

Estos estudios sobre Estados Unidos e Italia muestran que el multiplicador keynesiano no es una entelequia. Existe realmente. Según estos estudios, sería del orden de 1,5 o 1,6. Pero otros trabajos llegan a conclusiones muy distintas. En ciertas circunstancias, el multiplicador podría incluso ser *negativo*, y una subida del gasto público conllevaría entonces una *bajada* de la renta. ¿Cómo es posible?

## Los fallos de la política keynesiana

En 1997, Richard Shelby, senador republicano por Alabama, fue nombrado presidente de la Comisión de Inteligencia del Senado, que se dedica a controlar las agencias federales que elaboran información y análisis para el gobierno y el Congreso. Este nombramiento nada tiene que ver con el talento de Shelby, ya que este prestigioso cargo recae sistemáticamente en el senador del partido en el poder de más edad en la Comisión. Al poco del nombramiento, el gasto del Senado en favor de Alabama creció *dos veces más* que en los demás estados. Este aumento no es casual. A cada nuevo nombramiento para la presidencia de una comisión senatorial suele seguir un incremento significativo del gasto del Senado en favor del estado al que el nuevo jefe de la Comisión representa.<sup>[92]</sup> El suplemento de gasto público que recibe un estado a consecuencia de estos nombramientos no tiene relación alguna con su situación económica, ya que los nombramientos de presidentes de comisiones senatoriales se rigen simplemente por el criterio de antigüedad. Es exactamente la misma configuración que la que resulta, por ejemplo, del recuento de la población de los condados. Es como si algunos estados recibieran más recursos públicos fortuitamente. Como en el caso del cálculo de población de los condados, esta configuración permite evaluar el efecto del incremento del gasto público.

Si examinamos las consecuencias de 232 nombramientos de presidentes de comisiones senatoriales de 1967 a 2008, vemos un hecho sorprendente. Lejos de favorecer la inversión y el empleo, como haría prever el mecanismo del multiplicador keynesiano, este gasto *deprime* la actividad económica. Cuando el representante de un estado accede a la presidencia de una comisión senatorial, durante el año siguiente, las empresas reducen la inversión, recortan el gasto en investigación y desarrollo y aumentan los dividendos de los accionistas. Estos efectos negativos son tanto más acusados cuanto más se acerca un estado a una situación de pleno empleo. Persisten mientras el senador que representa al estado en cuestión ocupa el cargo y desaparecen cuando lo abandona.

El impacto negativo del gasto público tiene que ver con la naturaleza de ese gasto y con la manera como se utiliza. Los recursos que los senadores asignan tienden a favorecer a empresas, administraciones locales y asociaciones que tienen buenas «conexiones políticas», pero que distan mucho de ser las más eficaces. Por ejemplo, al año siguiente del nombramiento de Richard Shelby como presidente de la Comisión de Inteligencia del Senado, el volumen de negocio del fabricante de casas prefabricadas Home Inc. cayó un 40 por ciento porque los encargos públicos para alojar a las familias pobres en viviendas «de obra» aumentaron considerablemente gracias al presupuesto concedido por el Senado. A eso le siguió una redistribución del empleo y de las inversiones cuyo balance final fue una *bajada* de la actividad económica. El clientelismo va en contra de la eficacia del gasto público.

Este examen de las consecuencias del gasto de las comisiones senatoriales de Estados Unidos muestra que el gasto público no favorece sistemáticamente la actividad, ni siquiera cuando parece un maná que no han de pagar los beneficiarios. Otros casos confirman esta conclusión. El Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) tiene por objeto reducir la diferencia entre los niveles de desarrollo de las diversas regiones de la Unión Europea. Este fondo financia la inversión empresarial, las infraestructuras relacionadas con la investigación y la innovación, las telecomunicaciones, el medio ambiente, la energía y el transporte. Financia también fondos de capital riesgo y fondos de desarrollo local. Sólo las regiones menos desarrolladas, cuyo PIB por habitante es inferior al 75 por ciento de la media europea, reciben total o parcialmente estas ayudas. Comparar las regiones que han recibido ayuda del FEDER porque estaban justo por debajo del umbral del 75 por ciento con las regiones que no la han recibido por estar justo por encima de este umbral nos permite conocer el impacto de la ayuda europea. [93] Pocas de estas ayudas han tenido el efecto multiplicador previsto. El examen meticuloso de más de seiscientos programas de inversión entre 1993 y 2006 revela que sólo han tenido un efecto positivo en la renta por habitante en el 30 por ciento de los casos. Las ayudas europeas mejoran la renta de las regiones en las que el nivel educativo y la calidad de los servicios públicos en

materia de educación, justicia y salud son elevados. En la gran mayoría de las regiones receptoras de fondos, la calidad de los servicios públicos y el nivel educativo son tan bajos que el gasto público no pone en marcha ese círculo virtuoso que propicia la inversión, el empleo y el consumo. El gasto público no tiene automáticamente efectos multiplicadores positivos en zonas con desempleo importante; hace falta además que en esas zonas haya servicios públicos de calidad y que la población tenga un buen nivel educativo.

## **La importancia del acceso al crédito y de las tasas de interés**

En la década de los noventa, las empresas japonesas se enfrentaron a una importante depreciación de sus activos y a una serie de disfunciones del sistema bancario que limitaron su acceso al crédito. Por lógica, la recuperación de la actividad mediante el gasto público es menor cuando las empresas tienen dificultades para financiarse y satisfacer su cartera de pedidos. Es lo que se verificó en Japón:[94] los efectos multiplicadores del gasto público fueron claramente menores en las regiones en las que las empresas tenían mayores dificultades para acceder al crédito. Sólo las medidas directamente dirigidas a las empresas que facilitaban su financiación tuvieron efectos multiplicadores consecuentes. Por contra, las medidas en favor de los hogares deprimían la actividad. Estas medidas tendían a incrementar las exigencias salariales y agravaban los problemas de rentabilidad de las empresas, las cuales, en consecuencia, reducían la inversión y la contratación.

El impacto que las dificultades de financiación de las empresas tienen en el valor del multiplicador es una cuestión que se debate desde hace mucho tiempo. Ya era un objeto fundamental de reflexión en la *Teoría general del empleo, el interés y el dinero* que Keynes publicó en 1936. Éste observaba que el déficit público absorbía parte del ahorro inicialmente destinado a financiar la inversión privada. A falta de una política monetaria llamada

«acomodaticia», esto es, que facilite el acceso al crédito de las empresas mediante tasas de interés bajas, el endeudamiento público acaba con la inversión privada, lo que reduce el efecto multiplicador del gasto público. Así, el aumento de la ayuda social que algunos gobiernos de Estados Unidos decidieron entre 1952 y 1991 no desencadenó la reacción en cadena del multiplicador keynesiano, porque las autoridades monetarias estadounidenses reaccionaron aumentando las tasas de interés, lo que frenó la contratación y la inversión, y anuló los efectos expansionistas.[95]

## **¿Cuándo hay que administrar los remedios keynesianos?**

Son escasos los estudios sobre el efecto de la modificación del gasto público basados en métodos experimentales, pero los que hay aportan algunas enseñanzas convergentes. La medicina keynesiana tradicional, consistente en estimular la actividad mediante gasto público financiado con déficit presupuestario, puede adoptarse en períodos de recesión y desempleo. Uno de los más virulentos antikeynesianos, Robert Lucas, premio Nobel de Economía en 1995, declaró, por cierto, que, «en las trincheras, todos somos keynesianos».[96] ¿Y fuera de las trincheras, es decir, cuando la economía no atraviesa una crisis grave? Los estudios expuestos en este capítulo muestran que el incremento del gasto público no es una panacea que funcione en todas las circunstancias. En particular, para que funcione, el tejido económico debe tener capacidad de reacción. Disfunciones del mercado financiero, pero también de los del trabajo y los productos, una mala gestión pública, el clientelismo político (por no hablar de la corrupción) y reacciones inadecuadas de las autoridades monetarias son otros tantos factores que obstaculizan el éxito de las políticas de estímulo keynesianas. Estos obstáculos pueden incluso crear situaciones en las que un incremento del gasto público deprima la actividad. La eficacia de la medicina keynesiana exige que sea bien administrada y que el gasto se aplique a ámbitos bien

determinados (infraestructuras, ayuda a los más desfavorecidos, por ejemplo). Los estudios de los que disponemos dejan ver que ése fue el caso de la Recovery Act de la administración Obama. Se daban todas las condiciones: una economía con gran capacidad de reacción, una política monetaria que facilitó el acceso al crédito y gastos públicos muy concretos. Pero en el momento en el que el presidente Obama firmó el cheque de 787.000 millones de dólares, los economistas no sabían muy bien si se daban las condiciones necesarias para el éxito de la Recovery Act, lo que explica en gran medida la divergencia de sus puntos de vista.

La Recovery Act fue una apuesta que salió bien. Pero de ella no podemos deducir que la medicina keynesiana sea eficaz en toda circunstancia y lugar. Los estudios disponibles recomiendan más bien ser muy cautos a la hora de aplicarla. Por eso nos sorprende que el estímulo mediante gasto público se prefiera siempre mientras que las reformas del mercado de trabajo o de bienes y servicios se condenan constantemente por parte de la clase política y del conjunto de los economistas heterodoxos. ¿Cómo se explica este apoyo incondicional a los remedios keynesianos? La razón es sencilla: los remedios keynesianos parecen indoloros y universales. Quienes los prescriben nos dicen que no hay nada que cambiar en el funcionamiento de nuestra economía, basta con aumentar el gasto público para que todo vaya mejor. No hace falta poner patas arriba nuestra historia, nuestra cultura, nuestras instituciones. No tenemos que preguntarnos por el efecto del coste del trabajo, de la legislación sobre el despido, ni sobre la mejor manera de gestionar la prestación por desempleo y la formación profesional. Todo eso conlleva una cirugía brutal que no respeta al paciente. En cambio, la medicina keynesiana se nos vende como una terapia suave que evita los conflictos asociados a las reformas llamadas «estructurales». Preferimos embadurnarnos de pomada o tragarnos algunas píldoras antes que pasar por el quirófano. Pero puede ocurrir, ¡ay!, que esto último sea más eficaz que lo primero. Aunque tampoco siempre. El análisis económico nos ayuda a hacer mejores diagnósticos. Aprovechémoslo.

## Capítulo 6

# **Malthus y la angustia de la escasez**

La Radiotelevisión Libre de las Mil Colinas desempeñó un importante papel en el genocidio tutsi ocurrido en Ruanda. Desde abril de 1994, y tras el asesinato del presidente ruandés de origen hutu, Juvénal Habyarimana, llamaba a la población a exterminar a los tutsis, tachados de invasores y de «cucarachas», señalaba los lugares en los que vivían quienes debían ser exterminados y felicitaba a los perseguidores.

Usar los medios de comunicación para proyectos genocidas no es nuevo. Joseph Goebbels, ministro de Educación del Pueblo y de Propaganda del Tercer Reich, afirmaba que la radio era el instrumento de influencia de masas más eficaz que había habido nunca.[97] Pero ¿cómo calcular las consecuencias de la incitación al odio que se radia? ¿Aumentó realmente la violencia la Radiotelevisión Libre de las Mil Colinas? Para responder a esta pregunta, tendríamos que saber cómo se habrían desarrollado los acontecimientos si esa radio no hubiera existido. Como esto es imposible, un economista de la Universidad de Harvard tuvo la idea de aprovechar el hecho de que el relieve de Ruanda, muy accidentado, impedía que la Radiotelevisión Libre de las Mil Colinas llegara a todo el territorio.[98] Sólo algunas regiones captaban los llamamientos al genocidio. El impacto de la Radiotelevisión Libre de las Mil Colinas pudo así evaluarse comparando la magnitud de las persecuciones en las zonas a las que llegaba la radio y a las que no llegaba. Resulta que la población de las zonas en las que se captaba la radio participó más claramente en la matanza: la radio incrementó el número de perseguidores en un 10 por ciento, lo que equivale a unas cincuenta mil

muertes más. Además, como amplificó las persecuciones en ciertas zonas, la Radiotelevisión Libre de las Mil Colinas modificó el curso de la vida económica de esas zonas. Las investigaciones llevadas a cabo sobre estos cambios han confirmado la pertinencia de los mecanismos que Thomas Malthus puso de manifiesto en el siglo XVIII.

## La lógica de la escasez

La «ley de Malthus» dice que en una economía en la que la agricultura constituye la principal actividad la población tiende a aumentar más que los recursos. La superpoblación reduce la renta per cápita, lo que favorece la aparición de hambrunas y enfermedades. Estas últimas actúan entonces como «estabilizadores naturales» que reducen el tamaño de la población y aumentan la renta de los supervivientes. Según la lógica malthusiana, cualquier disminución de la población se traduce en un crecimiento de la renta per cápita. Si esta ley se aplica a las situaciones que suceden a las hambrunas y epidemias, no hay ninguna razón para no aplicarla también a las que suceden a los genocidios. Es lo que confirma el caso de Ruanda. Seis años después del fin del genocidio, los supervivientes tienen rentas más elevadas en las zonas a las que llegaba la Radiotelevisión Libre de las Mil Colinas, donde las matanzas fueron más masivas.[99] Cultivan explotaciones más grandes, tienen más ganado, más bienes duraderos y consumen más. La «ley de Malthus» según la cual el descenso de la población acrecenta la renta per cápita se verifica claramente.

El mundo ha funcionado según la lógica malthusiana desde el neolítico hasta la revolución industrial del siglo XVIII.[100] En Ruanda, sigue funcionando así. Pero la lógica malthusiana no se aplica en toda circunstancia y lugar, ni mucho menos. En realidad, no es válida más que cuando la agricultura desempeña un papel de primer orden. Las economías modernas, en las que la producción de bienes no agrícolas y de servicios es la fuente fundamental del crecimiento, funcionan de muy otra manera. En estas

economías, la producción no se ve limitada por la superficie de la tierra cultivable. Que la población crezca ya no significa que la renta per cápita disminuya. Sin embargo, el pensamiento malthusiano sigue siendo muy influyente, incluso dominante, a la hora de discurrir remedios para una situación de escasez. Hoy se trata de escasez de empleos. La fuerza del pensamiento malthusiano viene de su sencillez, ya que aconseja ni más ni menos reducir el tamaño de la población activa o compartir el trabajo disponible, lo que parece de sentido común. La inmigración es seguramente el tema en el que las ideas de Malthus siguen *más vivas*.

## **Limitar la inmigración no reduce el paro**

Durante la campaña de las elecciones presidenciales de 1981 en las que ganó François Mitterrand, el alcalde comunista de Vitry-sur-Seine, Paul Mercieca, se hizo tristemente célebre por destruir con un buldócer un albergue de trabajadores malíes. Ante las protestas del rector de la mezquita de París, el secretario general del Partido Comunista Francés, Georges Marchais, también candidato a las presidenciales, le contestó por medio de una carta que se publicó en el periódico *L'Humanité* el 7 de junio de 1981. Esta carta es un perfecto ejemplo de lo que significa el pensamiento malthusiano en lo tocante a la inmigración. En ella leemos que los patronos y el gobierno «recurren a la inmigración masiva como en otro tiempo se recurría a la trata de negros» y que esta mano de obra «de esclavos modernos» les permite «obtener mayores beneficios y ejercer más presión sobre los salarios». Marchais propone «acabar con la inmigración oficial y clandestina» porque esta política «es, para los patronos y el gobierno, un medio de agravar el paro, mantener los salarios bajos y empeorar las condiciones laborales».

Más de treinta años después, el programa que el Frente Nacional defendió en la campaña presidencial de 2012 repite casi palabra por palabra lo que decía Marchais en su carta al rector de la mezquita de París. Este programa vincula explícitamente la inmigración a la bajada del salario de los residentes

y el aumento del paro. Se nos asegura que «el incremento considerable de la inmigración profesional es particularmente condenable en plena crisis económica, cuando el paro se dispara en nuestro país y el poder adquisitivo de los trabajadores se desploma». Se nos dice también que la inmigración es un arma «utilizada por los poderes del dinero y la gran empresa para presionar a la baja sobre los salarios» y que no es un proyecto humanista sino «un arma al servicio del gran capital».

Ni Georges Marchais ni Marine Le Pen se remiten al pensamiento de Thomas Malthus. Más bien parecen inspirarse en un marxismo primario según el cual los patronos utilizan el arma de la inmigración para explotar más a los trabajadores. Sin embargo, la idea según la cual la llegada de inmigrantes reduce el salario y las perspectivas de empleo de los residentes emparenta directamente con las de Malthus: el número de empleos disponibles en un territorio es limitado y una mano de obra más numerosa reduce el salario. Pasado este límite, habrá personas que ya no encuentren trabajo, como antes las había que sucumbían al hambre. Es lo que predicen Georges Marchais y Marine Le Pen. Para remediarlo, la solución «malthusiana» se impone por evidente: Hay que disminuir la cantidad de trabajo disponible poniendo fin a la inmigración. Ahora bien, todos los estudios basados en planteamientos experimentales, los únicos capaces de poner de manifiesto relaciones de causa y efecto, refutan las explicaciones y soluciones malthusianas, tan seductoras a primera vista. El caso de la inmigración cubana en Estados Unidos ilustra esto de una manera esclarecedora.

El 20 de abril de 1980, a raíz de un conflicto diplomático, Fidel Castro anuncia la apertura del puerto de Mariel para que todo el que lo desee abandone la isla de Cuba. El anuncio provocó una verdadera estampida: unos noventa mil cubanos salieron de su país con destino a Estados Unidos desde el mes de mayo.<sup>[101]</sup> Se calcula que más de ciento veinticinco mil cubanos emigraron antes del cierre del puerto de Mariel en septiembre del mismo año. La mitad se estableció en Miami, lo que supuso un aumento del 7 por ciento de la población activa. A escala de un país como Francia, esta cifra significa que la población activa habría crecido bruscamente en cerca de dos millones

de personas.

El principio del método experimental consiste en comparar zonas que se vieron afectadas por los movimientos migratorios con otras *similares* pero que no se vieron afectadas por esos movimientos migratorios. Si, desde esta óptica, comparamos Miami con 43 ciudades de Estados Unidos cuya situación en términos de empleo y de salario era parecida a la de Miami, pero que no se vieron afectadas por las oleadas inmigratorias, vemos que la inmigración masiva de los cubanos fue absorbida *sin* que tuviera efecto negativo en los residentes.[102] En particular, ni los salarios ni el paro de la población residente poco cualificada se vieron modificados por el choque migratorio. La afluencia de mano de obra cubana a Miami no tuvo efecto negativo alguno, ni siquiera a corto plazo, en la población más expuesta a la competencia de los nuevos refugiados.

Con algunos matices, esta conclusión se confirma también fuera de Estados Unidos.[103] Por ejemplo, el análisis de las oleadas migratorias que siguieron a los conflictos de Bosnia y de Kosovo a finales del siglo pasado muestra que la amplitud de los efectos que tiene la inmigración en la situación de los residentes depende del funcionamiento del mercado laboral y de la apertura a la competencia del mercado de productos. En Suiza, entre 1994 y 1997, las personas que emigraron de la extinta Yugoslavia formaban el grupo más importante de trabajadores nacidos fuera de la Unión Europea. Eran los más numerosos en Suecia, después de los finlandeses. Austria acogió a 100.000 refugiados bosnios entre 1992 y 1995. Estas oleadas inmigratorias apenas tuvieron efecto en los salarios y el empleo de las poblaciones autóctonas. Sin embargo, sí lo tuvieron en los países de acogida cuya legislación era menos favorable a la competencia y a la movilidad laboral.[104]

Los estudios dedicados a los efectos de la inmigración contradicen manifiestamente la idea de que el incremento de la población en edad de trabajar rebaja sistemáticamente los salarios y crea paro. Las economías industrializadas no funcionan según la lógica malthusiana. Esta conclusión concuerda con la intuición cuando las tareas para las que se emplea a los inmigrantes han sido rechazadas por los residentes, por ejemplo, porque esas

tareas sean muy duras. En este caso, el trabajo de los inmigrantes no desplaza al de los residentes. En cambio, dicha conclusión choca con el sentido común cuando el trabajo que hace un residente puede ser *sustituido* por el que hace un inmigrante. Ahora bien, en el caso del éxodo de Mariel, los inmigrantes cubanos, mayoritariamente poco cualificados, fueron la competencia directa de un importante sector de la población poco cualificado y bien implantado en Miami. Por lógica (malthusiana), los salarios tendrían que haber bajado y el paro tendría que haber subido. Pero nada de esto ocurrió. Para entender esta circunstancia poco intuitiva hay que hacer intervenir otro factor de producción, además del trabajo, que es el «capital».

En una economía evolucionada, a los trabajadores se los remunera —o ellos se remuneran a sí mismos si son autónomos— proporcionalmente a su capacidad, la cual depende de sus características personales (nivel de educación, experiencia profesional, edad, motivación, inteligencia, etc.) y del «capital» del que dispone (máquinas, oficinas, ordenadores, infraestructuras de transporte y de comunicación, sanidad, etc.).<sup>[105]</sup> Al contrario de la tierra, estos medios de producción no son limitados. A un empresario le interesa invertir en estos nuevos medios de producción a fin de contratar a más trabajadores recién llegados al mercado de trabajo. Al remunerarlos según sus capacidades, obtendrá más beneficio que antes. Si la legislación permite a los empresarios invertir y contratar rápidamente,<sup>[106]</sup> el empleo de los residentes no tiene por qué disminuir; simplemente hay más personas trabajando.

En realidad, se necesita cierto tiempo para que los medios de producción y las infraestructuras se adapten a una afluencia importante e inesperada de mano de obra. En este caso, un aumento de la población activa puede traducirse en bajadas de salario o, si los salarios no pueden bajar, en una subida del paro. La capacidad de adaptar rápidamente los medios de producción y su legislación al coste del trabajo —en algunos países, el salario mínimo puede ser un obstáculo para el empleo de los trabajadores poco cualificados— es la clave de la integración económica de los inmigrantes. En el caso del éxodo de Mariel, las inversiones se dirigieron rápidamente al sector textil, muy dinámico, que enseguida absorbió gran parte de la mano de obra cubana.

Hoy día, limitar la inmigración (o la participación de las mujeres en el mercado laboral) es una solución al problema del paro que preconizan quienes están más a la derecha del espectro político. Quienes están más a la izquierda proponen más bien «compartir el trabajo» reduciendo la jornada laboral o adelantando la edad de jubilación. Estas soluciones responden ambas a la lógica malthusiana y son igualmente ineficaces.

## **Reducir la jornada laboral no crea empleo**

Cuando presentó su plan por el empleo, el 15 de septiembre de 1981, Pierre Mauroy, primer ministro de François Mitterrand, declaró que «reducir la jornada laboral es, con diferencia, la medida más eficaz para luchar contra el paro».[107] Más de dos décadas después, Martine Aubry, artífice de las leyes sobre las treinta y cinco horas promulgadas por el gobierno de Lionel Jospin, afirmaba que el principal objetivo de las treinta y cinco horas era: «Que encontrara empleo el mayor número de personas posible».[108] En cierto momento, la derecha gaullista pareció convencerse también de las supuestas virtudes de la reducción de la jornada laboral, porque la «ley Robien», que se aprobó en junio de 1996 con el gobierno de Alain Juppé, ofrecía incentivos financieros a las empresas que, a fin de favorecer el empleo, redujeran la jornada laboral de una manera negociada.

A primera vista, la idea de que reducir la jornada laboral permite compartir el empleo es evidente: En un mundo en el que la producción de las empresas fuera un dato invariable, haría falta un número fijo de horas de trabajo para alcanzar ese nivel de producción. Bastaría con que cada cual trabajara menos tiempo para que las empresas contrataran a más personas que les permitieran satisfacer sus carteras de pedidos. Pero no vivimos en un mundo así.[109] El entorno económico siempre es muy incierto y hay una gran proporción de empleos que se redistribuyen sin cesar entre las empresas. Algunas de éstas tienen una cartera de pedidos con la que deben cumplir en plazos de semanas o incluso de meses, y pueden verse inclinadas a contratar a

más personas. Pero estos contratos serán temporales, ya que lo que determina la supervivencia y el desarrollo de las empresas es la capacidad que tengan de conservar a sus clientes y de conquistar a otros nuevos. En última instancia, el impacto que tenga la reducción de la jornada laboral en el empleo dependerá de la manera como esa reducción afecte a la *competitividad* de las empresas. Los poderes públicos son muy conscientes de ello, y por eso, tanto las leyes de Aubry como antes la ley de Robien concedieron a las empresas que redujeran su jornada laboral generosas desgravaciones fiscales.

Falta saber si la reducción de la jornada laboral favorece la competitividad. Podría favorecerla si esa reducción llevara a las empresas a organizarse de una manera más eficiente y a los trabajadores a rendir más, sin aumentar mucho el coste de la mano de obra. Para los defensores de las treinta y cinco horas éste era el escenario más verosímil,[110] pero sólo los estudios basados en la comparación de grupos experimentales y grupos testigo pueden decirnos si ese escenario responde a la realidad. Los trabajos más rigurosos comparan empresas que han adoptado esta medida con otras parecidas que no la han adoptado. Que sepamos, existen estudios de este tipo en tres casos: Alemania, la provincia de Quebec en Canadá y Francia. Todos llegan a la misma conclusión: reducir la jornada laboral no crea empleo.

En Alemania se negociaron reducciones de la jornada laboral por sectores en los años ochenta y noventa. Más allá de la jornada llamada «convencional» y propia de cada sector, los patronos deben pagar horas extras generalmente aumentadas en un 25 por ciento. Así, la jornada convencional en el sector industrial pasó de una media de cuarenta horas semanales en 1984 a 38,8 horas en 1988 y a 37,7 horas en 1994. El objetivo explícito de estos acuerdos de reducción de la jornada laboral era aumentar el empleo promoviendo el trabajo compartido. Las diferencias de duración de las jornadas laborales negociadas permiten formar grupos de empresas que harán las veces de grupos experimentales y de grupos de control. De este modo, es posible evaluar las consecuencias que tienen las medidas de reducción de la jornada laboral en las horas efectivamente trabajadas, en los salarios y en el empleo. Esta evaluación muestra que la jornada laboral real decrece en una proporción parecida a la de la jornada convencional.[111] Por

contra, no tiene ningún efecto significativo en el salario mensual ni en el nivel global del empleo. En otras palabras, la disminución de la jornada laboral negociada entre los agentes sociales se produjo con una compensación salarial mensual casi total y sin efecto positivo, ni siquiera transitorio, en el empleo, aunque el objetivo inicial de las negociaciones sobre la duración de la jornada laboral era compartir el trabajo y crear así empleo.

Entre octubre de 1997 y octubre de 2000, la provincia de Quebec redujo progresivamente su jornada laboral de cuarenta y cuatro horas a cuarenta horas semanales. Pasada la jornada laboral, se aplicaba un incremento del 50 por ciento a las horas extras. Una vez más, la razón explícita de esta reducción de la jornada laboral era crear empleo. La nueva legislación sólo se aplicaba a los trabajadores pagados por horas y no cubiertos por un convenio colectivo. Estos trabajadores representaban cerca del 30 por ciento del empleo asalariado de la provincia de Quebec. Si comparamos la situación de los trabajadores quebequeses afectados por la reducción de la jornada laboral con la de los asalariados con sueldo mensual de la misma provincia y la de los trabajadores de Ontario[112] —formando estos dos últimos grupos de trabajadores el grupo de control—, vemos que la reducción de la jornada legal conlleva una reducción importante de la jornada semanal efectiva, del orden del 20 por ciento, entre los trabajadores afectados por la reducción de la jornada legal. Esta reducción afecta sobre todo a las personas que hacían horas extras a partir de las cuarenta y cuatro horas. Por contra, la reducción de la jornada legal no tuvo ningún impacto positivo en el empleo.

En Francia la jornada laboral semanal legal pasó de cuarenta a treinta y nueve horas en 1982. Si comparamos[113] la pérdida de empleo de los asalariados que trabajaban de treinta y seis a treinta y nueve horas antes de 1982 —trabajadores, *a priori*, no afectados por la reducción de la jornada laboral legal, que forman el grupo de control— con la de los que trabajaban exactamente cuarenta horas —que forman el grupo experimental—, vemos que los trabajadores que se beneficiaron de la reducción de la jornada semanal perdieron *más frecuentemente* su empleo que aquellos cuya jornada laboral era ya inferior a treinta y nueve horas en 1981. Es verosímil que el

sobrecoste del trabajo provocado por la reducción de la jornada semanal de los trabajadores con salario mensual invariado llevara a las empresas a suprimir empleos cuya jornada debía reducirse.

Si analizamos el paso a las treinta y cinco horas contemplado por las leyes Aubry[114] en 1998 y 2000 llegamos a la misma conclusión. Así, Thomas Piketty considera que «la implantación de las treinta y cinco horas en 1997-1998 constituye un gran error de política económica y social».[115] Sin embargo, numerosos observadores consideran estas leyes un éxito notable, pero se basan en extrapolaciones dudosas que ningún estudio experimental justifica. Según ellos, las leyes Aubry crearon trescientos cincuenta mil empleos entre 1998 y 2002.[116] Aparte de que esta cifra parece bastante aleatoria, la cuestión es saber lo que corresponde a la reducción de la jornada laboral y lo que corresponde a los *demás elementos* de las leyes Aubry (ayudas y subvenciones, moderación salarial, reorganización del proceso productivo) en este hipotético aumento del empleo. Para evaluar el efecto *específico* de la reducción de la jornada laboral el único método pertinente consiste en comparar grupos de empresas que se hayan beneficiado de la reducción de la jornada laboral y otras que no se hayan beneficiado de ella. Tenemos un ejemplo en Alsacia-Mosela, debido a la situación particular en la que se halla esta región en lo que a reglamentación de la jornada laboral se refiere.[117] Al contrario del resto de Francia, el 26 de diciembre, día de San Esteban, y el Viernes Santo son días festivos en Alsacia-Mosela. Cuando se implantaron las treinta y cinco horas, se decidió que estos días festivos formaran parte de la reducción de la jornada laboral. En consecuencia, la jornada laboral semanal ha disminuido unos veinte minutos menos en Alsacia-Mosela que en los departamentos limítrofes. Pero no hubo ninguna diferencia en la evolución del empleo: que la jornada laboral legal se redujera más en el resto de Francia no hizo que se crearan más empleos que en Alsacia-Mosela.

**La reducción de la jornada laboral: una eficacia**

## puramente política

Como la reducción de la jornada laboral fue la medida estrella de Lionel Jospin, evaluarla es una cuestión políticamente muy sensible en Francia. Las treinta y cinco horas siguen siendo un elemento que define a la «verdadera» izquierda. Así como los escépticos climáticos niegan la responsabilidad humana en el calentamiento del planeta, así hay muchos que, por ideología o interés, niegan los resultados que acabamos de exponer. Por ejemplo, Michel Onfray nos explica que habría que «reducir la jornada laboral sin reducir el salario y repartir el trabajo de una manera más flexible y basada en la autogestión, con comités creados para la ocasión sobre el lugar de trabajo». [118] La CGT, por su lado, lanzó a finales de 2015 una campaña para pasar a las treinta y dos horas de trabajo semanal, a la que se sumó el Partido Comunista francés. Según el primer sindicato de Francia, esta medida debería crear 4,5 millones de empleos. Christine Taubira también decía que «soñaba» con un mundo en el que sólo se trabajara treinta y dos horas a la semana, y Gérard Filoche, el truculento y mediático inspector de trabajo miembro de la dirección del Partido Socialista, considera incluso que se podría llegar a las treinta horas.

La revista mensual *Alternatives économiques* no es muy conocida del público en general. Sin embargo, con una difusión de noventa mil ejemplares, [119] es muy leída por profesores de ciencias económicas y sociales de educación secundaria y por sus alumnos. Ahora bien, esta revista es una de las defensoras más constantes y ardientes de las treinta y cinco horas. El número de mayo de 2016 incluye un dossier especial sobre el tema titulado directamente «Por qué hay que reducir la jornada laboral». En este dossier podemos leer, de la pluma del redactor jefe, Guillaume Duval, que entre 1997 y 2001 las treinta y cinco horas han hecho que «dos millones de afortunados hayan encontrado trabajo». Se comprende que, ante semejante balance, *Alternatives économiques* publicara en el mismo dossier un manifiesto titulado «Pongamos sobre la mesa la reducción de la jornada laboral». En este manifiesto, firmado por 150 personalidades de las tendencias más variadas

(entre ellos Michel Rocard, Daniel Cohn-Bendit y numerosos «economistas aterrados»), podemos leer que si queremos evitar que exista un gran sector de «trabajadores pobres» y a la vez disminuir el paro, «tenemos que trabajar menos para trabajar todos y mejor». El mensaje está claro: el problema del paro se resolverá si compartimos el trabajo. Mientras que todos los estudios publicados en revistas económicas dignas de este nombre muestran que compartir el trabajo no crea empleo, *Alternatives économiques* afirma lo contrario y lo defiende con el mayor celo. Nuestros profesores y sus alumnos son víctimas sin saberlo del negacionismo económico.

Todo esto tranquiliza poco respecto del estado del debate en nuestro país, pero cuando en lo mismo abunda un informe oficial de la Asamblea Nacional, el tema empieza a ser más preocupante. El informe,[\[120\]](#) redactado por Barbara Romagnan, diputada socialista de Doubs, en 2014, en nombre de la Comisión de Investigación de la Asamblea Nacional encargada de evaluar el impacto de las treinta y cinco horas —y para quien el redactor jefe de *Alternatives économiques* no escatima elogios—, constituye en efecto un perfecto ejemplo de negacionismo.

Este informe no cita ni uno solo de los estudios fundados en datos experimentales que acabamos de mencionar y que concluyen que la reducción de la jornada laboral no tiene efecto alguno en la creación de empleo.[\[121\]](#) A contracorriente de estos estudios, el informe no duda en afirmar que: «La reducción de la jornada laboral ha constituido una herramienta pertinente y eficaz para luchar contra el paro». Romagnan no ignora que las medidas de reducción de las cargas sociales previstas por las leyes Aubry también habrían podido favorecer la creación de empleo. Pero estas medidas que tienden a rebajar el coste del trabajo se consideran propias de la derecha. Por eso podemos leer en su informe que la política de reducción de cargas prevista por las leyes Aubry es «una puerta de salida» cómoda para los economistas que no quieren reconocer los efectos positivos de la reducción de la jornada laboral. Esto es puro negacionismo económico: todas las evaluaciones creíbles muestran que las políticas de reducción del coste de trabajo bien aplicadas crean empleo,[\[122\]](#) mientras que la reducción de la jornada laboral no lo crea. El informe parlamentario redactado por

Romagnan afirma exactamente lo contrario. Con una lectura tan perspicaz de los estudios económicos, el informe preconiza, evidentemente, seguir adelante con la política de reducción de la jornada laboral. Desinformación pura y simple.

En su comparecencia ante la Comisión de Investigación que dio lugar al informe redactado por Romagnan, Lionel Jospin salió, claro está, en defensa de las treinta y cinco horas que su gobierno había implantado. Más interesante es la forma que adoptó esa defensa. En sustancia, Jospin destaca que entre 1997 y 2002, período en el que fue primer ministro y, según él, «las treinta y cinco horas surtían pleno efecto», muchos indicadores económicos (índices de crecimiento, creación de empleo, endeudamiento, balanza comercial, entre otros) mejoraron claramente. Y concluye que las treinta y cinco horas contribuyeron sin duda a estos resultados positivos e incluso que fueron un instrumento de una «gran y eficaz» política de empleo. Hallamos a menudo este razonamiento en los defensores de las treinta y cinco horas, como lo hallamos, por cierto, en el informe de Barbara Romagnan. Se trata simplemente de establecer una correlación positiva entre la implantación de las treinta y cinco horas y la mejora de algunos indicadores económicos. Pero como ya hemos dicho varias veces en este libro, una correlación positiva no significa que haya una relación de causa y efecto. Una correlación negativa tampoco habría significado que las treinta y cinco horas fueran responsables de la degradación de la situación económica. Éste fue, por cierto, el discurso que los partidos de derecha adoptaron luego. Cuando la coyuntura cambió, achacaron todos los males de la economía francesa a las treinta y cinco horas. Todos estos razonamientos no valen nada. Las relaciones de causa y efecto han de ponerse de manifiesto con métodos experimentales, que son los del análisis económico moderno.

## **¡Los mayores que se jubilen, el trabajo para los jóvenes!**

El 8 de abril de 1992 Pierre Bérégovoy es nombrado primer ministro por

François Mitterrand. Así explica las principales orientaciones de su política ante la Asamblea Nacional: «Cuanto más escasea el trabajo, más valiosa es la solidaridad. No reduciremos el paro si no nos comprometemos resueltamente a compartir el trabajo. No lo digo en teoría, sino en la práctica. Y para compartir en la práctica hay que tomar decisiones concretas... Debemos hallar fórmulas de prejubilación progresiva con programas de formación juvenil, según el modelo de lo que se hace en la Renault». Las prejubilaciones se usaron masivamente en Francia en las décadas de los setenta y ochenta para ayudar a los sectores en declive, como la metalurgia o la industria textil, a disminuir su mano de obra. Hoy día, los trabajadores que hayan cotizado suficientemente pueden adelantar su jubilación tres años cobrando el paro durante ese período. Es una forma disfrazada de prejubilación. En cuanto surgen dificultades en una empresa o en un sector, la gran tentación es deshacerse de los trabajadores de más edad, que, en general, consienten porque pueden jubilarse antes y en buenas condiciones. Para los agentes sociales, muchas veces es la manera menos conflictiva de gestionar la rotación de la mano de obra. Pero ¿a qué precio? Todas las medidas que expulsan a los trabajadores mayores del mercado de trabajo cuestan muy caras a los contribuyentes y no se justifican *más que si* al mismo tiempo facilitan el acceso de los jóvenes al empleo. ¿Ocurre así?

Cuando Pierre Bérégovoy pronunciaba su discurso, la prejubilación venía usándose desde hacía dos décadas en Francia, pero también en otros países de Europa como Dinamarca y Alemania. Sin embargo, ningún estudio serio había mostrado que los empleos que los mayores dejaban libres beneficiaran a los jóvenes. La eficacia de la prejubilación era cuestión de sentido común, que se ilustraba con ejemplos de algunas grandes empresas, generalmente subvencionadas, que se habían comprometido a contratar a jóvenes para ocupar los puestos de los mayores. En realidad, estos compromisos eran fáciles de contraer. Como de media hay cuarenta contrataciones anuales por cada 100 empleados, a las empresas con varias decenas de miles de trabajadores les cuesta poco comprometerse a contratar rápidamente a unos cientos de jóvenes, a los que de todas formas contratarían en un plazo más o menos breve por la misma rotación de la mano de obra.

Hasta recientemente no se ha evaluado con precisión el impacto que las prejubilaciones o el cambio de la edad de jubilación tiene en el empleo. La dificultad de acceder a los datos explica en gran parte este retraso. Con todo, un conjunto de estudios coordinados en 2010 por dos académicos estadounidenses que reunieron un equipo de unos treinta investigadores de doce países de la OCDE, entre ellos Francia, colma en parte esta laguna. Estos estudios analizan la evolución del paro y del empleo de jóvenes tras la aplicación de programas de prejubilación o de cambios en la edad legal de jubilación. Y muestran que el empleo de los jóvenes no mejora cuando los mayores abandonan el mercado laboral.[\[123\]](#) Más bien ocurre lo contrario: la reducción del empleo de los mayores inducida por la intervención pública suele conllevar una disminución del empleo de los jóvenes. Ningún estudio apoya la idea de que el abandono de los mayores del mercado laboral tenga un impacto positivo en el empleo de los jóvenes.[\[124\]](#)

Para que la jubilación de mayores se vea compensada por la contratación de jóvenes, tendríamos que vivir en un mundo en el que el número de empleos fuera fijo. Pero no es así. El número de empleos depende del funcionamiento de varios mercados, en particular el de trabajo. Así, el primer efecto de bajar la edad de jubilación es que la población activa disminuye, con lo que hay menos personas trabajando que subvengan a las necesidades de un número mayor de personas inactivas. La consecuencia es que la presión fiscal sobre hogares y empresas aumenta. Este aumento de la presión fiscal repercute en el coste del trabajo y en la competitividad de las empresas, lo que no favorece la contratación en general y la de jóvenes poco cualificados en particular. Al final habrá menos jóvenes y menos mayores trabajando, y por tanto menos empleos en total, como indican los estudios antes mencionados.

Queriendo luchar contra el paro por el sistema de compartir el trabajo, Pierre Bérégovoy decía: «No hago teoría, hago práctica». En realidad, hacía lo contrario. Seguía a pies juntillas la teoría malthusiana que preconiza reducir o compartir la cantidad de trabajo disponible. Todas las evaluaciones niegan que este tipo de política constituya una «práctica» de lucha contra el paro, sea en forma de limitación de la inmigración, de reducción de la jornada

laboral o de jubilación de mayores.

## **El fin del trabajo**

Los seguidores de la teoría malthusiana predicen también el «fin del trabajo»: muy pronto las máquinas y los robots lo harán todo en nuestro lugar. La única solución es compartir el trabajo. Esta predicción se basa en el hecho de que el progreso técnico reduce irremediamente el número de horas de trabajo necesarias para ofrecer cualquier producto o servicio. Si lo que así se gana en productividad no se ve compensado por una mayor demanda del conjunto de los productos o servicios, serán necesarias menos horas de trabajo para satisfacer todas las necesidades. Compartir el trabajo parece una medida insoslayable si no queremos que el número de parados se dispare.

Efectivamente, el progreso técnico destruye masivamente empleos en numerosos sectores. Los robots reemplazan a los obreros y los programas informáticos realizan progresivamente las tareas rutinarias que antes desempeñaban personas. El proceso viene verificándose desde hace mucho. Los cajeros automáticos han reemplazado a empleados de banco, los ordenadores personales a las mecanógrafas, las cajas registradoras automáticas empiezan a sustituir a las cajeras de las grandes superficies y los contestadores automáticos a los telefonistas.

Desde finales de los años noventa, el progreso técnico destruye sobre todo empleos asociados a tareas rutinarias que pueden realizarse o reproducirse de manera casi ilimitada por medios digitales.[125]

A la larga, el número de contables será mínimo..., igual que el de profesores. Pero, inversamente, la productividad de las personas capaces de utilizar o desarrollar las nuevas tecnologías que desempeñan las tareas de los contables y profesores aumenta, lo que se traduce en unas remuneraciones elevadas. Un buen ejemplo de esta tendencia es el gigante de la web Google, que el Institut Great Place to Work clasificaba en 2014 como la mejor multinacional en la que se podía trabajar.[126] Esta empresa ofrece un salario

medio anual de 94.000 euros, restauración gratuita, la posibilidad de dedicar el 20 por ciento de la jornada laboral al desarrollo de proyectos personales y el pago del salario al cónyuge o pareja durante diez años en caso de fallecimiento, así como muchas otras ventajas. Los patronos de Google y de las empresas de la economía digital hacen exactamente lo que hacía Henri Ford a principios del siglo XX: ofrecen excelentes condiciones de trabajo y remuneraciones atractivas para atraer a las personas más eficaces..., lo que les permite obtener grandes beneficios. Estas personas son muy eficaces porque saben utilizar las tecnologías que desempeñan las tareas rutinarias que antes realizaban varios empleados.

Los salarios y los beneficios de los sectores de alto valor añadido generan más demanda de productos y servicios, y crean nuevos empleos. Pero ¿de qué lado acabará inclinándose la balanza? ¿Se destruirán más empleos de los que se crearán? Según el Foro Económico Mundial, que todos los años reúne en Davos a los dirigentes de las mayores empresas y a políticos de primer orden, debemos temer lo peor. El Foro de Davos encargó en 2015 una investigación en los departamentos de recursos humanos de estas grandes empresas en los quince países más importantes para conocer la estimación que hacían de la evolución del empleo en su sector. Según esta investigación, en dichos países se destruirán 7,1 millones de empleos entre 2015 y 2020, principalmente empleos rutinarios, y se crearán dos millones, sobre todo en el sector de la alta tecnología. En total se perderán 5,1 millones de empleos entre 2015 y 2020.[\[127\]](#) El Foro Económico Mundial prevé que los gobiernos de los grandes países del planeta deberán hacer frente a un «paro creciente». ¿Reflejan estas previsiones catastróficas, de las que los medios de comunicación se hicieron profusamente eco a principios de 2016, otra cosa que no sea la tendencia al pesimismo de los departamentos de recursos humanos consultados? Parece que no.

Un estudio experimental que compara zonas geográficas en las que las empresas de alto valor añadido crean empleo con zonas en las que no se crea empleo arroja conclusiones muy diferentes de las del Foro de Davos.[\[128\]](#) Se muestra que en Estados Unidos la creación de un empleo altamente cualificado genera localmente 2,5 nuevos empleos. Lo que es bastante. Estos

nuevos empleos aparecen en el sector de los servicios personales, de la restauración, del comercio, de la salud y de la educación. A veces corresponden a nuevas profesiones. Por ejemplo, en 2015 la red profesional LinkedIn registró diez profesiones que se han consolidado cuando apenas existían cinco años antes. Algunas están directamente relacionadas con las tecnologías digitales, como «Data Scientist», «Cloud Services Specialist», «IOS Developer», «Android Developer», «Social Media Intern» o «Big Data Architect». Pero otras no tienen, *a priori*, nada que ver con las nuevas tecnologías, como la de profesor de zumba o *coach* de playa. Han aparecido porque responden a demandas de personas que se ganan muy bien la vida, sobre todo gracias al desarrollo del sector digital. Estas nuevas profesiones se basan en relaciones interpersonales directas y se desarrollan porque, de momento, difícilmente pueden reemplazarse por procedimientos digitales. Pueden requerir una gran cualificación o ninguna, y ofrecen un amplio abanico de remuneraciones. Además, los profesionales de estos nuevos oficios suscitarán a su vez nuevas demandas de bienes y servicios que generarán también más empleo. La creación de empleo en un punto del territorio tiene un *efecto multiplicador*. Su amplitud depende de las características del mercado laboral. En particular, el «multiplicador de empleo» es más importante cuando la mano de obra es más móvil. La gran movilidad de la mano de obra en Estados Unidos puede explicar por qué el multiplicador de empleo en este país es mayor que en Suecia.[129]

El progreso técnico no acarrea necesariamente pérdida de empleo, pero sí obliga a recomponerlo. Modifica las cualificaciones que se requieren y revoluciona la localización de las actividades. Todas las innovaciones se traducen, al principio, en ganadores y perdedores, pero globalmente permiten crear más riqueza. El progreso técnico no acarrea escasez de empleo. Crea conflictos sobre el reparto de las pérdidas y las ganancias que produce. Ni las cifras ni los estudios de los que disponemos apoyan la tesis del «fin del trabajo».[130]

Más que levantar barreras ante los trastornos ineluctables que provocan las nuevas tecnologías —como hemos visto en el conflicto entre Uber y los taxis tradicionales—, los poderes públicos harían bien en acompañar estos

cambios con compensaciones financieras y con formación intensiva destinada a adquirir nuevas competencias.

## Capítulo 7

# **Cómo librarnos del negacionismo económico**

Si a los clientes de un supermercado les pedimos que elijan entre una rebaja del 35 por ciento del precio de un litro de zumo de frutas y un 50 por ciento de zumo de frutas más por el mismo precio, la mayoría prefiere la segunda oferta. ¡Pero se equivocan! El precio del litro es más alto en el segundo caso. [131] El error consiste en que, aunque 50 por ciento es más que 35 por ciento, estos porcentajes no se aplican a la misma cantidad. Los especialistas en marketing saben explotar nuestras debilidades psicológicas presentándonos las promociones de la manera más seductora. Y muchas veces caemos en la trampa que nos tienden, porque la primera intuición y las apariencias nos llaman a engaño.[132] De la misma manera, los negacionistas del saber científico explotan nuestra ignorancia para refutar el conocimiento establecido cuando éste entra en contradicción con nuestras intuiciones. Así, algunos «científicos» afirmaban que la Tierra no podía girar en torno al Sol porque, si dejamos caer una piedra desde lo alto de una torre, la piedra cae exactamente al pie de la torre, lo que contradice el hecho de que la torre se desplace. Gracias a Isaac Newton y su teoría de la gravitación, sabemos que este argumento es falso, pero no deja de ser muy convincente a primera vista, porque explota intuiciones que tenemos en nuestra vida diaria. No podemos encomendarnos únicamente a la intuición y al «sentido común» para entender el mundo en el que vivimos, hemos de tener en cuenta otras cosas.

Lo mejor es apelar al conocimiento que la comunidad científica produce. Para saber lo que ocurre con el clima, es preferible confiar en los climatólogos profesionales y no en adivinos ni en geoquímicos, como Claude

Allègre, cuya especialidad no es el clima. Para saber cuál es la mejor manera de curar un cáncer, es preferible fiarse de los investigadores médicos y no de los médiums, curanderos ni acupuntores. Confiar en una comunidad compuesta por miles de investigadores es la mejor opción para obtener una opinión informada sobre temas que no conocemos. No deja de ser una apuesta, porque aunque la ciencia es la forma más fiable de conocimiento, puede equivocarse. Pero dudar sistemáticamente de los resultados obtenidos por científicos especializados en la cuestión de que se trate, y preferir fiarse de quienes se proclaman expertos, es mucho más arriesgado.

## **Luces y sombras de la producción científica**

En ciencia, la mejor manera de aproximarse a la «verdad» es seguir el consenso de la comunidad investigadora, cuando existe. Este consenso descansa en artículos publicados en revistas científicas. Concretamente, una revista científica la dirige un comité editorial compuesto por investigadores prestigiosos de diferentes nacionalidades. Este comité recibe los artículos que se envían a la revista y pide a una serie de especialistas que redacten informes anónimos sobre su pertinencia y contribución. El comité editorial decide entonces publicar o no el artículo, previa petición de revisiones, si fuera el caso. Este procedimiento de «crítica por iguales» es la marca de fábrica de la producción científica.

Las revistas científicas con mayor reputación recurren a los mejores investigadores para evaluar la calidad de los artículos y, en consecuencia, sus publicaciones son las más creíbles. Todas las disciplinas científicas tienen «clasificaciones» (*rankings*) que reflejan la reputación de las revistas. Cuanto más arriba está una revista en la clasificación, más rigurosa es la selección de sus artículos y mayor es la credibilidad de lo que publica. La clasificación de una revista se basa principalmente en la frecuencia con la que se citan los artículos que publica (el llamado «factor de impacto»). Las clasificaciones de las revistas son del dominio público y pueden consultarse en las páginas web

de las instituciones científicas correspondientes (CNRS, Academia de Ciencias o de Medicina, etc.). Las clasificaciones de las revistas de economía figuran, por ejemplo, en la página de la Asociación Francesa de Ciencias Económicas (AFSE, por sus siglas en francés)[133] o en la página IDEAS, [134] que ofrece clasificaciones de unas mil setecientas revistas de economía.

En todas las disciplinas científicas, el consenso se produce cuando varios artículos publicados en las mejores revistas llegan a resultados coincidentes. Cuando los resultados se basan en datos numéricos, estos últimos deben estar disponibles para que otros investigadores puedan verificar su validez. La elaboración del saber es una labor colectiva en la que cada investigador produce resultados cuya solidez otros investigadores someten a prueba. El «conocimiento científico» es la fotografía de esta labor colectiva en un momento dado. Es la imagen más fiable de lo que sabemos sobre el estado del mundo. Esta imagen no es fija, incluso está en constante evolución.

En este contexto, la carrera de un científico consiste en investigar... y publicar. Un científico que no publica, o publica muy poco, apenas tiene credibilidad, y los mejores investigadores publican en las mejores revistas. Existen clasificaciones de investigadores basadas principalmente en las clasificaciones de las revistas en las que publican. El sitio IDEAS registra las publicaciones y clasificaciones de más de 45.000 investigadores de economía. El prestigio y la carrera de estos investigadores dependen de esas clasificaciones. Uno se juega mucho cuando publica en revistas prestigiosas. Una sola publicación en una de esas revistas puede resultar muy lucrativa cuando nos da acceso a un empleo, a una promoción... o a una remuneración procedentes de un poderoso *lobby*. Razones todas para que algunos manipulen sus datos o sus experimentos con el fin de obtener resultados «innovadores». Además, los comités editoriales también pueden favorecer a investigadores que les sean afines y publicar artículos cuyo contenido no haya sido debidamente examinado por iguales. Así y todo, un investigador que hace trampa tiene pocas posibilidades de conservar una buena reputación en una comunidad científica compuesta por varios miles de personas. Los resultados importantes se analizan minuciosamente. Los errores y las manipulaciones acaban detectándose.

Por ejemplo, en 1998, el doctor Wakefield y su equipo publicaron en la prestigiosa revista científica *The Lancet* un artículo según el cual había una relación entre el autismo y la vacuna contra el sarampión, las paperas y la rubeola (RRO). Los medios de comunicación se hicieron gran eco de la noticia. Pero el artículo en cuestión se basaba en el examen de solamente doce pacientes aquejados de enfermedades inflamatorias intestinales crónicas y de autismo. El poco tamaño de la muestra y la falta de un protocolo experimental que comparara un grupo tratado con otro de control llamaron la atención de la comunidad científica.[135] Otros investigadores trataron de reproducir los resultados en diferentes muestras y no lo consiguieron. Estos fracasos suscitaron investigaciones que llegaron a la conclusión de que el doctor Wakefield manipuló los resultados. En consecuencia, *The Lancet* anunció en 2010 que aquel artículo carecía de fundamento y que se había publicado por error. Al doctor Wakefield se le retiró el permiso para practicar la medicina en 2011. Desde entonces milita en el activismo contra la vacunación.

La producción científica no se libra de manipulaciones sofisticadas. Una investigación patrocinada por la revista *Science*[136] reveló que había agencias con sede en China que ofrecían a cualquier persona firmar artículos científicos a los que no habían contribuido por sumas que iban de los 1.600 a los 26.300 dólares. Algunas de estas agencias llegaron a piratear sitios de revistas científicas para que los artículos que les enviaban fueran examinados por cómplices y aun por los mismos autores de esos artículos.

La producción científica no es perfecta. Pueden publicarse artículos que contengan errores o resultados manipulados en revistas prestigiosas. Por eso conviene muchas veces esperar a que se publiquen varios artículos en revistas diferentes, escritos por investigadores diferentes, para asegurar que un resultado es correcto. Pese a todos sus defectos, el método científico es la manera más fiable de producir conocimiento. La mirada cruzada de numerosos investigadores, especialistas de un mismo tema, animados a producir resultados innovadores y verificables, constituye el mejor medio de minimizar los fraudes y los errores. Éste es el conocimiento más fidedigno. Y, sin embargo, es objeto de críticas incesantes, a menudo muy convincentes

en apariencia. Estas críticas se basan siempre en la misma estrategia negacionista que usó la industria del tabaco para desmentir los peligros que fumar supone para la salud, o que usaron los escépticos climáticos para negar la responsabilidad de la actividad humana en el calentamiento climático, o las fábricas para minimizar los daños que las lluvias ácidas provocan. Esta estrategia quiere desacreditar aquel conocimiento científico que molesta, y la encontramos también en el negacionismo económico. Veamos en qué consiste.[137]

## **Sembrar la duda y criticar el «pensamiento único»**

Cuando la comunidad de investigadores llega a un consenso sobre una cuestión concreta, el principio básico del negacionismo consiste en sembrar la duda sobre la pertinencia de ese consenso. Un ataque muy eficaz consiste en recordar que, en ciencia, nada es completamente seguro y, por consiguiente, «se necesita más investigación». Se trata de una tergiversación del método científico que juega con el hecho de que es imposible afirmar que el consenso científico actual no se pondrá nunca en cuestión. Por ejemplo, el último informe del Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático da fe del consenso de los investigadores sobre el origen del calentamiento climático *en el momento de su publicación*. Pero las investigaciones no se detienen. En el futuro, podrán reforzar el consenso establecido o debilitarlo. En este último caso, el consenso se modificará y aun se abandonará. Dar, sin pasarlas por la criba de la evaluación por iguales, explicaciones «diferentes» del consenso so pretexto de que «nada es nunca seguro» y por tanto «se necesita más investigación» no es sino desacreditar el fundamento mismo del método científico.

Los que dan estas explicaciones «diferentes» suelen criticar el consenso científico calificándolo de «pensamiento único» o de «opinión dominante». Ir en contra de una postura establecida actúa de una manera valorizadora en la psicología del individuo.[138] A nadie le gusta ser del montón. Al magnificar

creencias diferentes del consenso, incluso transgresoras, la retórica negacionista da una ilusión de superioridad intelectual a aquellos que profesan esas creencias. Los teóricos del complot hieren esta fibra, y los que los escuchan se convencen de que dejan de formar parte de la masa de los ilusos. Una vez más se trata de una tergiversación del método científico. Éste se basa en la competencia de las hipótesis, pero valora el consenso. Le gustaría llegar a un «pensamiento único»... ¡y es un éxito cuando lo alcanza!

Sorprende ver hasta qué punto la mayor parte del discurso crítico sobre la economía «ortodoxa» se funda en esta estrategia. En 2015 los economistas heterodoxos se agrupan en torno a un texto titulado *¿De qué sirven los economistas si todos dicen lo mismo? Manifiesto por una economía pluralista*.<sup>[139]</sup> La receta principal del negacionismo científico aparece ya en el título: «decir lo mismo» es forzosamente negativo, y la salvación sólo puede venir del «pluralismo». A lo largo de sus páginas, el *Manifiesto* insiste en que «sólo un pluralismo verdadero puede salvarnos del oscurantismo»,<sup>[140]</sup> que el interés colectivo se construye en «la confrontación de opiniones»<sup>[141]</sup> y que, en cuestiones esenciales, como la desigualdad y el paro, por ejemplo, «es importante disponer de diagnósticos contradictorios e informados, sin lo cual no hay democracia».<sup>[142]</sup> El argumentario parece un copia y pega del de los industriales del tabaco. Pero lo que el *Manifiesto* no dice es que la función del método científico es precisamente hacer una selección de los «diagnósticos contradictorios». No prohíbe en absoluto la diversidad de opiniones ni de teorías, al contrario, pero la lógica de la producción científica nada tiene que ver con el funcionamiento de la democracia. No son los ciudadanos, por muy informados que estén, quienes pueden juzgar la pertinencia de un resultado científico. Sólo los especialistas experimentados, con conocimientos punteros en su campo de investigación, que suele ser muy restringido, están capacitados para emitir esos juicios. Lo que permite dirimir o al menos aclarar los debates son los resultados que se pasan por el tamiz de la crítica científica. De todo esto nada se dice. Y, peor aún, el *Manifiesto* acusa al economista (ortodoxo) de vivir «en un mundo cada vez más alejado del mundo real, con criterios de rigor formal que prevalecen sobre los criterios de pertinencia empírica».<sup>[143]</sup> Es exactamente

lo contrario; a lo largo de este libro hemos visto que la economía (ortodoxa) se ha convertido en una disciplina experimental que, por definición, sigue «los criterios de pertinencia empírica»; son los economistas heterodoxos quienes se niegan a plegarse a estos criterios.

Este *Manifiesto* lo firmaron intelectuales de renombre que no tenían ninguna competencia particular en economía, como Edgar Morin (sociólogo y filósofo), Dominique Méda (también sociólogo y filósofo), Étienne Balibar (filósofo) y Luc Boltanski (sociólogo). Lo rubrica asimismo Jean-Louis Beffa, gran figura de la patronal francesa que dirigió Saint-Gobain entre 1986 y 2007. Todas estas personas se creen autorizadas a dar su parecer sobre una disciplina que no es la suya porque, además de tener cierta afinidad ideológica con los autores del *Manifiesto*, están convencidas de que la economía es una cuestión de opiniones o puntos de vista. Niegan la pertinencia del proceso de producción científica y así favorecen el oscurantismo.

En este sentido, el ejemplo de Axel Kahn es revelador. Kahn es un genetista de primerísimo orden, que dirigió el Instituto Cochin, fue presidente de la Universidad París-Descartes y ha publicado en las mejores revistas internacionales de su disciplina. Conoce mejor que nadie las exigencias de la producción de conocimiento. Ahora bien: en 2013 no dudó en publicar un libro... ¿de economía!<sup>[144]</sup> No sin erudición, juzga severamente el curso que esta disciplina ha tomado y afirma, sin citar ninguna publicación, que la ciencia económica tal y como se enseña hoy día difunde la imagen de un mercado «autorregulador», y que las «síntesis matemáticas recientes» han demostrado «el poco fundamento de querer incluir la economía entre las ciencias exactas».<sup>[145]</sup> Axel Kahn es un auténtico científico y si se atreve a emitir un juicio tan perentorio sobre el desarrollo actual del análisis económico es porque ignora que este análisis es una disciplina que sigue los mismos criterios de validación de resultados que la biología o la medicina. Cree que la economía es un teatro en el que se escenifican una y otra vez los sempiternos conflictos ideológicos. Estos conflictos existen, pero, como en cualquier disciplina científica, se dirimen mediante procesos de verificación experimental.

## **Promover sociedades científicas «alternativas»**

La lucha contra la ciencia se apoya muchas veces en sociedades científicas que producen sus propias «investigaciones» sin que éstas se sometan a procesos de evaluación largos y minuciosos dirigidos por los mejores expertos, como es norma en la ciencia estándar. A estos «procesos de evaluación por iguales» se los acusa de servir para eliminar todo pensamiento disidente y promover, al contrario, todo lo que va en el sentido del «pensamiento único». En el terreno del clima, para oponerse al consenso del Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático, algunos grandes grupos petroleros han tenido la idea de financiar una sociedad científica «alternativa», es decir, de escépticos climáticos.[146] El (pequeño) mundo de la economía francesa vive vicisitudes parecidas.

Desde 1950 existe una Asociación Francesa de Ciencia Económica (AFSE, por sus siglas en francés) que está abierta a todos los economistas profesionales del mundo académico, de la administración y de la empresa. Pero los economistas heterodoxos opinan que esta asociación es demasiado *mainstream* —o sea, ortodoxa— para su gusto, y en 2009 crearon una sociedad de «escépticos económicos», la Asociación Francesa de Economía Política (AFEP), con el fin, huelga decirlo, de «defender el pluralismo en economía». Como la AFSE, la AFEP organiza coloquios, conferencias e incluso hace poco creó un «grupo de doctorandos AFEP» dedicado a defender tesis que se salgan del *mainstream*.

La AFEP estuvo a punto de dar literalmente un golpe de Estado en la universidad francesa. En Francia, la contratación y la gestión de la carrera de los profesores-investigadores de la universidad depende del Consejo Nacional de Universidades (CNU), que se divide en 77 secciones disciplinarias, una de las cuales está dedicada a la economía. Pero los economistas heterodoxos, sintiéndose maltratados por esta sección, reclamaron en 2014 que se creara otra sección que debía llamarse «Economía

y Sociedad» y cuyo objetivo sería «reconocer, en la universidad, un espacio de expresión que rompa con el pensamiento económico dominante».[147] Afirman que «en el fondo, es como si, de repente, la naturaleza de la actividad científica hubiera mutado: lo que no era más que un instrumento de evaluación se ha convertido en un fin en sí mismo. Ya no se trata de contribuir al progreso del saber, sino de publicar en las revistas consideradas prestigiosas, sean cuales sean nuestras convicciones individuales. No queremos ser catastrofistas, pero sentimos la responsabilidad de hacer saber que la economía tal y como se practica hoy día se caracteriza cada vez más por este oportunismo. La presión de publicar en las “grandes” revistas acaba imponiéndose a cualquier otro objetivo, más allá de lo razonable».[148] El *Manifiesto por una economía pluralista* denuncia que la economía en la universidad evolucione hacia el modelo común de las disciplinas científicas que se basa en la evaluación por iguales durante el proceso de publicación a escala internacional.

En la universidad francesa, la economía empezó a enseñarse en los Departamentos de Derecho, cuyos criterios de evaluación dependen de una comunidad que, por la especificidad misma de esta materia, era esencialmente nacional. Poco a poco ha ido independizándose y adoptando la manera de funcionar de las demás disciplinas científicas, algo que los firmantes del *Manifiesto por una economía pluralista* lamentan. La ministra de Educación, Najat Vallaud-Belkacem, y su secretaria de Estado de Enseñanza Superior e Investigación, Geneviève Fioraso, prometieron formalmente a la AFEP la creación de la sección «Economía y Sociedad». Numerosos economistas y presidentes de universidades se movilaron contra esta iniciativa. Jean Tirole, premio Nobel de Economía en 2015, escribió una carta a Fioraso en la que le recordaba que: «Es indispensable que la calidad de la investigación se evalúe partiendo de las publicaciones, que obligan a los investigadores a someterse al juicio de sus iguales. Es el fundamento mismo del progreso científico en todas las disciplinas. Querer sustraerse a ese juicio es promover el relativismo del conocimiento, antesala del oscurantismo. Los economistas que se dicen “heterodoxos” deben respetar este principio fundamental de la ciencia. Crear una nueva sección del CNU significaría

sustraerse a esta disciplina». Desde la publicación de esta carta, Tirole es el blanco privilegiado de los ataques de los economistas heterodoxos. Pero la universidad francesa se ha librado de una buena. Ha estado a punto de alojar en su seno una sección abierta a todas las formas de negacionismo económico.

## **Denunciar intereses mercantiles o ideológicos**

Hacer dudar del consenso no basta. Además hay que explicar por qué toda una comunidad de científicos que están al corriente de los conocimientos en su materia se coordinan para emitir contraverdades. La respuesta negacionista es sencilla: esa comunidad, al menos en su gran mayoría, está sometida, por dinero o ideología, a un actor muy poderoso, por ejemplo las finanzas o el Estado, cuyos intereses defiende. El Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático (IPCC) ha sido así acusado de ser un instrumento en manos de los partidarios de la «regulación» estatal. Y lo que, por su parte, mueve a los economistas ortodoxos es la «desregulación» a ultranza a la que las finanzas internacionales aspiran.

El IPCC es un organismo que crearon los gobiernos de 195 países con el fin de hacer avanzar el conocimiento científico sobre la evolución del clima, de ahí la «I» de «intergubernamental» que aparece en las siglas. Con la creación de sociedades científicas «*alternativas*», los escépticos del clima quisieron acreditar la idea de que los expertos del IPCC no eran independientes y estaban a sueldo de los gobiernos. Para los escépticos climáticos, este grupo de expertos era un arma en manos de los partidarios de la «regulación» por el Estado cuyo verdadero blanco era la libertad de empresa. Un argumento de peso en algunos países, en particular en Estados Unidos. En el mismo sentido, los industriales británicos del tabaco crearon de pronto una sociedad «científica» llamada FOREST (Freedom Organisation for the Right to Enjoy Smoking Tobacco) que, en 1994, alumbró un informe en el que se afirmaba que la ciencia estaba manipulada y lo que se quería era

implantar un programa «socialista». Según FOREST, el tabaco no era sino el principio, y al final, el Estado querría controlar la vida de los ciudadanos, cuyo poder se desmoronaría en beneficio del de los burócratas ayudados por sus «lacayos», los científicos. La industria de tabaco simbolizaba la resistencia a la conculcación de las libertades individuales.[149]

La economía *mainstream* sufre el mismo oprobio que el IPCC, con la salvedad de que no la acusan de ser el «lacayo» científico del Estado, sino de las finanzas internacionales. En la estrategia negacionista, siempre hay un amo que maneja los hilos. Así, según los «economistas aterrados», «la mayor parte de los economistas que intervienen en el debate público lo hacen para justificar o racionalizar la sumisión de los políticos a las exigencias de los mercados financieros».[150] Estas acusaciones las comparten los filósofos Jean-Claude Michéa y Frédéric Lordon, pero también el periodista del sitio *Médiapart* Laurent Mauduit.[151] Steve Keen, profesor de la Universidad de Kingston en Londres y autor de una especie de biblia del negacionismo económico titulada *La economía desenmascarada*,[152] va en la misma línea. Acusa a los economistas ortodoxos de presentarse como científicos cuando no son más que «activistas políticos» cuyos planteamientos acaban defendiendo a los ricos frente a los pobres, a los capitalistas frente a los trabajadores y a los privilegiados frente a los desfavorecidos. Gaël Giraud, director de Investigación del CNRS, economista jefe de la Agencia Francesa de Desarrollo (AFD) y, por añadidura, crítico feroz de la economía *mainstream*, prologa la edición francesa del libro de Steve Keen. En ese prólogo explica por qué los economistas ortodoxos callan sobre las incoherencias de su teoría. La respuesta es evidente: si sacaran a la luz esas incoherencias, correrían el riesgo de no poder seguir publicando en las grandes revistas internacionales y, por tanto, «beneficiándose del maná al que las *revolving doors* (tanto en Estados Unidos como en Europa) permiten acceder: el de los asesores financieros, en particular, que, de la noche a la mañana, pueden multiplicar su “productividad marginal” por diez, cincuenta, cien...». Se comprende que los economistas ortodoxos hayan promovido un vasto complot de silencio sobre las incoherencias de su teoría para servir a las finanzas y obtener pingües beneficios.

La opinión de la socióloga y filósofa Dominique Méda, firmante del *Manifiesto por una economía pluralista*, coincide con la de Gaël Giraud. Para ella, los economistas ortodoxos «se han convertido en consejeros del príncipe», y saluda a los (otros) economistas «que pertenecen a la disciplina y aceptan revelar sus insuficiencias». En otras palabras, los economistas del *mainstream* ocultan la verdad al buen pueblo, pero por fortuna hay otros que tienen el valor de «revelarla». Además, Méda cree que habría que obligar a los expertos «a someterse sistemáticamente a asambleas ciudadanas».[153] O sea, que hubiera un tribunal popular que juzgara a los economistas. Es evidente que Méda no tiene ni idea de lo que es el método científico. Este método no se basa en transacciones ni negociaciones, ni tiene que confrontar sus conclusiones con las que pudieran venir de otras vías, aunque sean asambleas «ciudadanas». Menos aún en este caso, estamos tentados de añadir. Si el método científico llega a conclusiones pertinentes, es porque se atiene escrupulosamente a los protocolos que se ha fijado, y no de otra manera.

## **Condenar la ciencia porque no lo explica todo**

Otra receta de la estrategia negacionista en ciencia consiste en poner de manifiesto anomalías que la ciencia no explica, o errores, para derribar todo el edificio y proclamar la necesidad de reconstruirlo sobre nuevos cimientos. Esta receta es particularmente eficaz porque llama la atención de los medios de comunicación y del público sobre ejemplos fácilmente comprensibles, como el de un fumador de ochenta años que no padece cáncer de pulmón o el de un invierno particularmente riguroso, contra lo que dice el IPCC de que el planeta se calienta. Para empezar, esta forma de ataque juega, como muestran estos dos ejemplos, con el carácter *estadístico* de la mayoría de las «leyes» físicas o económicas. El calentamiento climático es una tendencia estadística a largo plazo, que no supone que la temperatura del año corriente deba superar necesariamente la del año anterior. Pero no todo el mundo entiende

bien el aspecto estadístico de un fenómeno, porque puede parecer que contradice su experiencia personal (mi vecino fuma y tiene ochenta años y este invierno en Normandía es más frío que el pasado). En segundo lugar, y sobre todo, las anomalías y los errores son inherentes al método científico, el cual consiste por naturaleza en una sucesión de ensayos y errores y no lo explica todo. Fatalmente quedan rincones oscuros y se producen anomalías. Lo importante es saber si el consenso científico explica muchas cosas *a pesar* de algunas anomalías y de los errores que hayan podido cometerse. Y la respuesta, evidentemente, es sí, porque en otro caso la comunidad científica lo habría abandonado hace mucho.

A este propósito, la crisis financiera de 2008 ha sido elevada al rango de «anomalía reveladora» por todos los economistas heterodoxos y numerosos intelectuales. Para ellos, esta crisis ha «revelado» de manera definitiva la precariedad de todo el edificio que había construido la economía «dominante». Por ejemplo, en 2015, André Orléan, el presidente en ejercicio de la AFEP, declara en una tribuna publicada en el periódico *Le Monde*: «¿Nos hemos olvidado del terrible fracaso de los economistas, que fueron incapaces de prevenirnos contra la crisis de 2008? Recordemos que durante veinte años se vendió la eficiencia financiera *urbi et orbi* como el “planteamiento económico de fundamentos empíricos más sólidos”».[154] Tras la concesión del premio Nobel de Economía al francés Jean Tirole, la AFEP emitió un comunicado en el que lamentaba que ese premio siguiera otorgándose a economistas del *mainstream* pese a «la crisis económica que siguió a la aplicación ciega de los preceptos de esta corriente estándar».[155] En el prólogo al libro de Steve Keen antes mencionado, Gaël Giraud da la puntilla: «La teoría económica, si queremos que no sea una serie de cuentos de hadas, deber reescribirse de punta a cabo».

Podríamos replicar que hubo economistas perfectamente ortodoxos que señalaron la alta probabilidad de que se produjera una crisis financiera como consecuencia de la política monetaria expansionista llevada a cabo por la Reserva Federal estadounidense en la década de 2000. Raghuram Rajan, profesor de Finanzas de la Universidad de Chicago, que parece ser el referente del neoliberalismo, dio la señal de alarma en 2005 durante una

conferencia en honor de Alan Greenspan, presidente de la Reserva Federal. [156] Robert Shiller, premio Nobel de Economía en 2013, advirtió también, a principios de la década de 2000, de la alta probabilidad de una crisis financiera provocada por la burbuja inmobiliaria en Estados Unidos.[157] Otros economistas, incluso la mayoría, no pensaban lo mismo. Pero el fondo de la cuestión es otro: La ciencia económica es simplemente incapaz de prever el futuro de un mundo muy complejo, en el que interactúan multitud de factores, sobre todo cuando se trata de fenómenos raros que sólo sobrevienen algunas veces por siglo. De la misma manera, la medicina no es capaz de prever la siguiente gran epidemia y ni siquiera si habrá una gran epidemia. ¿Debemos por eso fiarnos de los visionarios clarividentes o de los que se proclaman curanderos? Sin duda que no. Tenemos que fiarnos de los médicos y de los economistas que se basan en conocimientos reconocidos por las comunidades científicas, los que se decantan por otras vías no suelen ser más que charlatanes. ¿No es ésta la postura que han adoptado nuestros intelectuales críticos o heterodoxos y algunos personajes políticos tras ellos? Rechazan sistemáticamente los conocimientos reconocidos y proponen remedios milagrosos (reducir la jornada laboral o aumentar el gasto público sean cuales sean las circunstancias, por ejemplo) que ninguna validación seria sustenta. En cuanto a reescribir la teoría económica «de punta a cabo», como proponen Keen y Giraud, las revistas científicas lo esperan con los brazos abiertos.

## **Por qué a los medios de comunicación no les interesa dar preferencia al conocimiento científico**

*The New York Times*, un periódico que los lectores estadounidenses perciben como bastante objetivo, dejó de dar cabida en sus páginas al negacionismo científico de los industriales del tabaco en 1979, esto es, ¡más de veinte años después de que se demostrara claramente que fumar perjudica la salud! Presentar durante muchos años un punto de vista «equilibrado» sobre la

cuestión permitía a los editores de este periódico conjurar el riesgo de que los vieran como afines a las organizaciones o los cargos electos que pedían medidas contra el tabaco o simplemente como que estaban *a favor* de esas medidas. Y así mantenían su reputación de objetividad. *The New York Times* abandonó esta actitud «equilibrada» cuando denunciar los peligros del tabaco dejó de parecer una postura partidaria. Por lo mismo, los escépticos del clima han podido expresarse en los medios de comunicación mientras la responsabilidad humana en el calentamiento climático se ha considerado una opinión partidaria de organizaciones o partidos situados a la izquierda del espectro político. El IPCC ha tardado mucho tiempo en aceptar la idea de que la responsabilidad del hombre en el calentamiento del planeta no era sino una conclusión científica a la que llegó la comunidad de climatólogos sin ninguna influencia de las presiones económicas, políticas ni sociales que sufría esa comunidad.

Así, paradójicamente, la preocupación por mantener una reputación de objetividad por parte de los medios de comunicación no favorece el conocimiento científico.<sup>[158]</sup> Desde el momento en que redactar un artículo «equilibrado» mantiene la reputación de objetividad de un periodista, los *lobbies* tienen interés en proporcionar a éste argumentos aparentemente creíbles para que pueda oponerlos al conocimiento establecido. Este sesgo de reputación aún es más acusado en materia de información económica, ya que la mayor parte de los periodistas no saben que la economía forma ya parte del ámbito de las ciencias experimentales. Siguen percibiendo esta disciplina como un enfrentamiento de opiniones o de visiones de la sociedad, a imagen de la política. La deontología profesional se suma así al sesgo de reputación para llevarlos a presentar de manera «equilibrada» las posiciones en liza. La ofensiva mediática de Louis Gallois referida en el capítulo II es emblemática. Gran parte de la prensa, incluidos los periódicos especializados en asuntos económicos, presentó de manera equilibrada la posición de Gallois y la del consenso de los economistas. La presencia sistemática de economistas de «todas las tendencias» en los medios de comunicación obedece a la misma lógica.

## Instrucciones para combatir el negacionismo económico

Para no dejarnos engañar por informaciones pseudocientíficas, en economía, como en cualquier otro campo, hay algunos principios que debemos respetar. [159]

Una precaución mínima consiste en cerciorarse de que esas informaciones proceden de textos publicados en revistas científicas reconocidas y que siguen los procesos de evaluación por iguales. Como hemos señalado antes, estos procesos garantizan que los textos publicados han pasado por la criba de la crítica de auténticos especialistas.

Resultados que aparecen por primera vez en informes o en libros, incluso de gran tirada, no son nada fiables, simplemente porque esas publicaciones no han pasado el filtro del control por iguales. Los editores no tienen, claro está, la capacidad de evaluación que tiene el mundo académico y su primer interés es más asegurarse del potencial de venta de un libro que de la perfecta legitimidad científica de los argumentos que en él se exponen. Por lo demás, un libro que se jacta de presentar resultados contrarios al consenso, o al pensamiento único, o a la ideología dominante, es con toda probabilidad una impostura científica.

En ciencia, no es posible franquear «la barrera de las especies». Claude Allègre fue un grandísimo geoquímico, pero eso no lo autoriza a intervenir tan perentoriamente en el debate sobre el cambio climático. Un geoquímico no es un climatólogo. Un gran empresario no es un economista. Es un error profundo creer que una persona muy competente en un terreno, un premio Nobel por ejemplo, lo es necesariamente en otros. Más bien ocurre lo contrario, porque la investigación se ha especializado mucho. Hay que comprobar con cuidado el ámbito de competencia de un experto. En economía sobre todo debemos desconfiar de los «generalistas». Un especialista en comercio internacional no tiene por qué estar al corriente del avance de los conocimientos en el terreno de la economía digital, y viceversa. Consultar la página web de un economista y remitirse a la clasificación del

sitio IDEAS[160] son recursos instructivos. Podemos identificar el ámbito de competencia de ese economista y, adicionalmente, hacernos una idea de la calidad de sus trabajos por los soportes de publicación de éstos.

Toda la estrategia de la seudociencia consiste *in fine* en influir en la manera que tienen los medios de comunicación de presentar la información disponible. Como, por razones obvias, los soportes habituales de la producción científica estándar les están vedados, los negacionistas de la ciencia no tienen más remedio que recurrir a los medios de comunicación para divulgar sus tesis. A los conocimientos asentados durante largos períodos pueden oponerse contraverdades. ¿Qué podemos hacer para modificar esta triste realidad? Es necesario que tanto los investigadores como los periodistas cambien de actitud.

Los periodistas deberían dejar de apelar sistemáticamente a las mismas personas, sobre todo cuando no hay constancia de que hayan realizado ninguna actividad investigadora, por mucho que sean capaces de opinar sobre todos los temas. Deberían recurrir a verdaderos especialistas. La clasificación de más de economistas en Francia en el sitio IDEAS[161] puede ayudarlos a seleccionar a las personas adecuadas. En todos los casos, hay que consultar las páginas web de los investigadores para asegurarse de que sus publicaciones figuran en revistas científicas de buen nivel, cuya lista está disponible en el mismo sitio IDEAS.[162] Si un economista no tiene ninguna publicación en los últimos cinco años en ninguna de las 1.700 revistas registradas en el sitio, podemos concluir que dejó de ser un investigador activo hace tiempo, y es preferible dirigirnos a otros para tener una opinión informada. Los periodistas también tendrían que pedir sistemáticamente las referencias de los artículos en los cuales los investigadores se basan para emitir sus juicios y, llegado el caso, exigir que esos artículos se suban a la red y estén a disposición de los lectores, oyentes o telespectadores.

Los investigadores comprometidos con la vida política o asociativa tienden a emitir juicios que reflejan más su compromiso que el consenso científico. Como afirmó Max Weber en su obra *El político y el científico*, «siempre que un hombre de ciencia hace intervenir su propio juicio de valor, la comprensión integral de los hechos deja de ser posible».[163] Sin

embargo, por un prurito de equilibrio de puntos de vista, a los que más se invita a opinar en los medios de comunicación es a estos investigadores comprometidos. Los periodistas deberían al menos informar del compromiso de todos sus invitados y facilitar la intervención de investigadores no comprometidos que se limiten a comunicar los conocimientos adquiridos en el ámbito de su especialidad.

Los mejores investigadores son tradicionalmente reticentes a aparecer en los medios de comunicación. La investigación de alto nivel es una actividad que requiere mucho tiempo y demasiada exposición mediática puede resultar fatal para la carrera académica de esos investigadores. Sin embargo, es necesario que cambien de actitud, sobre todo en economía, donde el negacionismo científico es omnipresente. Todos los investigadores deberían poner sistemáticamente al día sus páginas web, señalando cuáles son sus especialidades e intereses. Tendrían que hacer el esfuerzo de seguir la actualidad que se relacione con su ámbito de competencia y estar dispuestos a responder a las solicitudes mediáticas. Y, en esas ocasiones, deben denunciar sin vacilar los discursos negacionistas que hacen estragos en su disciplina, desenmascarando los trucos que esos discursos utilizan para descalificar la ciencia estándar. Deben también recordar una y otra vez que la investigación científica se basa en reglas insoslayables y exigentes, y dejar bien claro que cualquier intervención en el debate (científico) que no siga esas reglas tendrá el mismo valor que una encuesta a pie de calle. Así es como a la larga el consenso científico acabará imponiéndose frente a las contraverdades propaladas por toda clase de negacionistas.

# Epílogo

La economía es una ciencia experimental y, como tal, tiene mucho que enseñarnos. Éste es el mensaje que este libro quiere transmitir a lo largo de sus páginas. Y, como toda ciencia experimental, la economía tiene por objeto descubrir relaciones de causa y efecto. También posee los métodos para hacerlo: para conocer las consecuencias de una medida que los poderes públicos toman, ya sea la escuela mixta, la reducción de la jornada laboral o una bajada de impuestos, los economistas realizan «experimentos» o aprovechan los acontecimientos que les ofrece la actualidad, o la historia, para comparar grupos a los que esa medida se aplica con otros a los que no se aplica. Los biólogos y los médicos hacen lo mismo cuando quieren testar un medicamento. Los resultados obtenidos con estos métodos se publican en revistas científicas abiertas a todos los investigadores del planeta. Pero no se publican hasta después de haber sido sometidos a un control severo por parte de los expertos en la materia. Publicaciones posteriores podrán confirmar esos resultados o, al contrario, impugnarlos después de haber pasado por el mismo proceso de control. Así funciona la producción de conocimiento en todas las disciplinas científicas, y así funciona también la economía.

Este funcionamiento no está libre de tentativas de manipulación y aun de fraudes debidos a intereses financieros, posiciones de poder o prejuicios ideológicos. Ocurre lo mismo en todos los dominios del saber. Pese a estos peligros, el método científico es la mejor defensa contra el oscurantismo y la proliferación de creencias infundadas. Es la mejor, y quizá la única, defensa contra el negacionismo que quiere disfrazar mentiras de verdades. Pero

aceptar el método científico es exigente. Implica, concretamente, que todos los resultados que este método no valide deban mirarse con sospecha. Esta actitud puede parecer rígida, arrogante, incluso «cientificista». Puede verse como una forma de cerrarse a las demás formas de pensamiento. No es así: el método científico está abierto a todas las ideas siempre que pasen por el tamiz de la crítica de iguales competentes. El método científico es indispensable para combatir los intentos de erigir una mentira en verdad.

Lo que, en lo esencial, caracteriza hoy el análisis científico, es la adopción de este método tomado de las ciencias experimentales. Pero adoptar este método no significa ni mucho menos someterse al «sistema», al liberalismo o a las finanzas, como algunos creen. Las preferencias partidarias de los economistas que trabajan con este paradigma son de lo más diversas, probablemente tan diversas como las de los investigadores médicos, los astrónomos y los climatólogos. Son los que se oponen a este método quienes están sujetos a creencias e ideologías. Se alegran cuando los resultados obtenidos por estudios *mainstream* corroboran sus creencias —como diciendo: «Ya os lo dije yo»—, pero los rechazan con desdén y virulencia cuando las contradicen —como diciendo: «¿Qué podemos esperar de esta gente?»—. Pero reducir la jornada laboral no va a crear empleo ni a destruirlo porque el empresario y sus trabajadores sean de izquierda o de derecha. Querer cambiar la sociedad sin tener en cuenta los conocimientos producidos por el método científico es dejarse arrastrar por el negacionismo.

Estos conocimientos no tienen por qué gustarnos, pero no podemos pasarlos por alto. Podemos comprender que nuestros dirigentes o quienes aspiran a serlo se resistan a enfrentarse a la realidad. Las elecciones frecuentes, de todas clases y a todos los niveles, animan a apostar por el corto plazo e incitan a tratar bien a los grupos de interés. Pero los intelectuales y los grandes empresarios tienen también parte de responsabilidad. No hemos dejado de denunciarlos en este libro. Han rechazado las enseñanzas del análisis económico, muchas veces sin discernimiento, y se han privado así de las herramientas que les habrían permitido reflexionar objetivamente sobre los mecanismos que gobiernan la producción y la distribución de la riqueza. Esta ceguera hace que gran parte de las élites francesas vivan en una forma de

pensamiento económico que tiene más de creencia fantástica que de racionalismo. Se proponen remedios mágicos que nos curarán instantáneamente y sin coste de todos los males, como implantar la semana de treinta y dos horas, reindustrializar los territorios, bajar los impuestos, aumentar el gasto público, gravar las transacciones financieras, desglobalizar las empresas, cerrar las fronteras y rechazar la inmigración. Todo esto es puro negacionismo. Hoy tenemos las armas para combatirlo.

# Agradecimientos

Este libro debe mucho a nuestros amigos, colegas y editores que, con gran generosidad, han dedicado mucho de su tiempo a alentarnos, aconsejarnos, leernos y releernos. Damos calurosamente las gracias a Daniel Baroin, Sophie Berlin, Stéphane Carcillo, Christine Chacon-Adam, Édouard Challe, Béatrice Couairon, Philippe Ducrocq, Françoise Ducrocq-Curdel, François Etner, Marc Ferracci, François Fontaine, Olivier Galland, Olivier Gossner, Jean-Olivier Hairault, Fleur d'Harcourt, Marie-Christine Jobic, Hubert Kempf, Francis Kramarz, Étienne Lehmann, Franck Malherbet, Pierre Morin, Pierre Picard, Alain Polge, Jean-Emmanuel Ray, David Thesmar, Jean Tirole, Philippe Trainar y Marie-Anne Valfort.

# Notas

[1]. Véase Oreskes, Naomi y Erik Conway, *Les marchands de doute. Ou comment une poignée de scientifiques ont masqué la vérité sur des enjeux de société tels que le tabagisme et le réchauffement climatique*, Éditions le Pommier, Paris, 2012.

[2]. Wynder, Ernest Ludwig, «Experimental Production of Carcinoma with Cigarette Tar», *Cancer Research*, 13 de diciembre de 1953.

[3]. Robert Proctor, profesor de la Universidad de Stanford, California, llama «negacionismo científico» a la estrategia de los industriales del tabaco en su libro *Golden Holocaust: Origins of the Cigarette Catastrophe and the Case for Abolition*, University of California Press, Berkeley, 2012.

[4]. Véase al respecto el capítulo IV del libro de Michael Specter, *Denialism: How Irrational Thinking Hinders Scientific Progress, Harms the Planet, and Threatens Our Lives*, Duckworth Overlook, Londres, 2010.

[5]. En una entrevista con Jean-Pierre Elkabbach para la emisora de radio Europe 1, el 15 de noviembre de 2009.

[6]. Sobre este asunto, véase por ejemplo el libro de introducción a la epistemología de Alan F. Chalmers, *¿Qué es esa cosa llamada ciencia?*, Siglo XXI, Madrid, 2006.

[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, octobre 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.

[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».

[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](http://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.

[16]. «Peut-on faire confiance aux experts en économie?», *Alternatives économiques*, artículo web del 30 de marzo de 2012, <[http://www.alternativeseconomiques.fr/peut-on-faire-confiance-aux-experts-en-economie-\\_fr\\_art\\_633\\_58706.html](http://www.alternativeseconomiques.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.

[19]. *Ibidem*, p. 95.

[20]. *Ibidem*, p. 45.

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

[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 Carcillo, Stéphane, *Des compétences pour les jeunes*, Presses de Sciences Po, París, 2017.

[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.

[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.

[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.

[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.

[29]. Véase <[www.aeaweb.org/honors\\_awards/clark\\_medal.php](http://www.aeaweb.org/honors_awards/clark_medal.php)>.

[30]. Braudel, Fernand, *La dynamique du capitalisme*, Arthaud, París, 1985, pp. 60-61. Hay traducción castellana: *La dinámica del capitalismo*, Alianza, Madrid, 1985.

[31]. De esta paradoja trata el libro de Rajan, Raghuram, y Luigi Zingales *Saving Capitalism from the Capitalists*, Princeton University Press, Princeton, 2004. La paradoja se explica muy fácilmente: la competencia beneficia a la gran mayoría de las personas, pero poco a cada una. Por el contrario, puede ocasionar pérdidas considerables para una pequeña minoría. Ésta tendrá mucho interés en movilizarse para salvaguardar sus ventajas, lo que no es el caso de la inmensa mayoría, ya que los beneficios que cada uno obtiene son pequeños. Los gobiernos ceden muchas veces a la capacidad de causar perjuicio de estas minorías. El ejemplo de los taxis es emblemático.

[32]. Schmitz, James, «What Determines Productivity? Lessons from the Dramatic Recovery of the U.S. and Canadian Iron Ore Industries Following Their Early 1980s Crisis», *Journal of Political Economy*, 113(1), 2005, pp. 582-625.

[33]. Véase Rajan, Raghuram y Luigi Zingales *Saving Capitalism from the Capitalists*, *opus cit.*, pp. 228-232.

[34]. Este mecanismo se observa muy a menudo: la capacidad de movilización política de las víctimas es generalmente más grande que la de los beneficiarios. Además, no todos los obreros se habrían visto afectados, pero todos estaban amenazados.

[35]. Hufbauer, Gary, y Ben Goodrich, *Steel Protection and Job Dislocation*, Institute for International Economics, Washington, febrero de 2003.

[36]. En 2014, el Tribunal Europeo rebajó esta multa de 880 millones de euros a 715 millones.

[37]. Véase el artículo publicado en el periódico *Le Monde*, el 29 de mayo de 2013, «Compétitivité: le rapport Beffa-Cromme remis jeudi à Hollande et Merkel».

[38]. Propuesta 23 del informe.

[39]. Véase el capítulo IV del libro de estos autores *Dix idées qui coulent la France*, Flammarion, París, 2013.

[40]. La Documentation française, París, enero de 2005.

[41]. Gropp, Reint, Christian Gruendl y Andre Guettler, «The Impact of Public Guarantees on Bank Risk Taking: Evidence from a Natural Experiment», *Review of Finance*, 18, 2014, pp. 457-488. Véase también Gropp, Reint, Andre Guettler y Vahid Saadi, «Public Bank Guarantees and Allocative Efficiency», mimeografía, 2015.

[42]. Véase antes, capítulo I.

[43]. La última cifra conocida, de enero de 2014.

[44]. Rosenthal, Stuart S., y William C. Strange, «Evidence on the Nature and Sources of Agglomeration Economies», en Henderson, Vernon y Jacques-François Thisse (eds.), *Handbook of Regional and Urban Economics. Volume 4: Cities and Geography*, Elsevier North Holland, Ámsterdam, 2004, pp. 2119-2171; véase también el libro de Duranton, Gilles, Philippe Martin, Thierry Mayer y Florian Mayneris *Les pôles de compétitivité, que peut-on en attendre?*, Éditions Rue d'Ulm, París, 2008.

[45]. Martin, Philippe, Thierry Mayer y Florian Mayneris, «Spatial Concentration and Firm-Level Productivity in France», *Journal of Urban Economics*, 69(2), 2011, pp. 82-195.

[46]. Véase Duranton, Gilles, Philippe Martin, Thierry Mayer y Florian Mayneris, *Les pôles de compétitivité, que peut-on en attendre?*, opus cit., p. 63.

[47]. Martin, Philippe, Thierry Mayer y Florian Mayneris, «Public Support to Clusters: a Firm Level Study of French Local Productive Systems», *Regional Science and Urban Economics*, 41, 2011, pp. 108-123.

[48]. Duranton, Gilles, «California Dreamin': the Feeble Case for Cluster Policies», *Review of Economic Analysis*, 3, 2011, pp. 3-45.

[49]. Se trata de un resultado clásico que numerosos estudios confirman. Indica que, para salarios por encima del salario mínimo, la reducción de la carga fiscal tiene por efecto esencial incrementar los salarios si la oferta de trabajo es poco sensible al salario, como es el caso, sobre todo para los trabajadores cualificados. Véanse al respecto las síntesis de Katz, Lawrence, «Wage Subsidies for the Disadvantaged», en Freeman, Richard y Peter Gottschalk (eds.), *Generating Jobs*, Russell Sage Foundation, Nueva York, 1998, pp. 21-53; Daniel Hamermesh, «Do Labor Costs Affect Companies' Demand for Labor?», *IZA World of Labor*, 3, 2014, y Cahuc, Pierre, Stéphane Carcillo y André Zylberberg, *Labor Economics*, Cambridge-Londres, MIT Press, Massachusetts, 2014, capítulo III.

[50]. Entrevista en el diario *Les Échos*, 16 de enero de 1995.

[51]. Exhortación apostólica *Evangelii Gaudium* del papa Francisco (24 de noviembre de 2013).

[52]. Por Tesoro entendemos el conjunto de las administraciones que gestionan los recursos financieros del Estado.

[53]. Bertrand, Marianne, Antoinette Schoar y David Thesmar, «Banking Deregulation and Industry Structure: Evidence from the French Banking Reforms of 1985», *The Journal of Finance*, LXII(2), 2007, pp. 597-628.

[54]. Krishnan, Karthik, Debarshi Nandy y Manju Puri, «Does Financing Spur Small Business Productivity? Evidence from a Natural Experiment», *NBER Working Paper*, n.º 20.149, mayo de 2014.

[55]. Véase también el caso alemán que comentamos en el capítulo II.

[56]. Para más detalles sobre los argumentos desarrollados en este párrafo, véase el libro de Rajan, Raghuram, *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*, Princeton University Press, Princeton-Oxford, 2010. Hay traducción castellana: *Grietas del sistema: por qué la economía mundial sigue amenazada*, Deusto Barcelona, 2011. El discurso de G. W. Bush se cita en la página 54 de la edición en castellano. Raghuram Rajan era profesor de la Universidad de Chicago cuando escribió este libro. Hoy es gobernador del Banco Central de la India.

[57]. Illueca, Manuel, Lars Norden y Udel Gregory, «Liberalization and Risk Taking: Evidence from Government-Controlled Banks», *Review of Finance*, 18, 2014, pp. 1217-1257, y «Spain: The Reform of Spanish Savings Banks Technical Notes», *IMF Country Report*, n.º 12/141.

[58]. *Manifeste d'économistes atterrés, opus cit.*

[59]. Cifras extraídas del capítulo V del libro de Landier, Augustin, y David Thesmar *Dix idées qui coulent la France*, *opus cit.*

[60]. AMF, Carta Económica y Financiera 2013-2014, 16 de diciembre de 2013.

[61]. Encontramos un panorama muy completo de estos estudios en el artículo de Levine, Ross, «Finance and Growth: Theory and Evidence», en Aghion, Philippe, y Steven Durlauf (eds.), *Handbook of Economic Growth*, vol. 1A, Elsevier, Ámsterdam, 2005.

[62]. Tobin, James, «A Proposal for International Monetary Reform», *Eastern Economic Journal*, 4, 1978, pp. 153-159, y «On the Efficiency of the Financial System», *Lloyd Bank Review*, 1984, pp. 1-15.

[63]. Stiglitz, Joseph, «Using Tax Policy to Curb Speculative Short-term Trading», *Journal of Financial Services Research*, 3(2-3), 1989, pp. 101-115.

[64]. Deng, Yongheng, Xin Liu y Shang-Jin Wei, «One Fundamental and Two Taxes: When Does a Tobin Tax Reduce Financial Price Volatility?», *NBER Working Paper*, n.º 19.974, marzo de 2014.

[65]. Zingales, Luigi, «Does Finance Benefit Society?», *NBER Working Paper*, n.º 20.894, enero de 2015. La cursiva es nuestra.

[66]. Leroy-Beaulieu, Paul, «Le Projet d'impôt personnel et progressif sur le revenu et le droit fiscal moderne», *Revue des Deux Mondes*, quinta época, 1907, t. XXXIX, pp. 314-350. La cursiva es nuestra.

[67]. Las tasas de imposición máximas han variado mucho a lo largo del siglo XX, llegando al techo del 90 por ciento en 1924. Véase André, Mathias y Malka Guillot, *1914-2014: Cent ans d'impôt sur le revenu*, comunicado del Instituto de Políticas Públicas n.º 12, julio de 2014.

[68]. Según los cálculos de André, Christine, y Robert Delorme en su libro *L'État et l'économie*, Seuil, París, 1983.

[69]. Bianchi, Marco, Björn Gudmundsson y Gylfi Zoega, «Iceland's Natural Experiment in Supply-Side Economics», *American Economic Review*, 91(5), 2001, pp. 1564-1579.

[70]. Este resultado es compatible con el de los trabajos de síntesis sobre la sensibilidad de la oferta de trabajo a las variaciones de impuestos que muestran que un aumento de la tarifa fiscal del 1 por ciento conlleva una disminución de la oferta de trabajo del 0,5 por ciento. Véase Chetty, Raj, Adam Guren, Day Manoli y Andrea Weber, «Are Micro and Macro Labor Supply Elasticities Consistent? A Review of Evidence on the Intensive and Extensive Margins», *American Economic Review*, 101, 2011, pp. 471-475.

[71]. Romer, Christina, y David Romer, «The Macroeconomic Effects of Tax Changes: Estimates Based on a New Measure of Fiscal Shocks», *American Economic Review*, 100, 2010, pp. 763-801. Christina Romer fue presidenta del Council of Economic Advisers, el reducido grupo de economistas encargados de asesorar al presidente Barack Obama, del 28 de enero de 2009 al 3 de septiembre de 2010.

[72]. Cloyne, James, «Discretionary Tax Changes and the Macroeconomy: New Narrative Evidence from the United Kingdom», *American Economic Review*, 103(4), 2013, pp. 1507-1528.

[73]. Según las estimaciones estadounidenses, una subida de la fiscalidad del 1 por ciento en un año se traduce en una pérdida de crecimiento del 3 por ciento en los tres años siguientes. Una subida de la fiscalidad del 0,75 por ciento en un año debería traducirse en una pérdida de crecimiento de 0,75  $\times$  3 = 2,25 por ciento en los tres años siguientes.

[74]. Kleven, Henrik, Camille Landais y Emmanuel Saez, «Taxation and International Mobility of Superstars: Evidence from the European Football Market», *American Economic Review*, 103(5), 2013, pp. 1892-1924.

[75]. Kleven, Henrik, Camille Landais, Emmanuel Saez y Esben Schultz, «Migration and Wage Effects of Taxing Top Earners: Evidence from the Foreigners' Tax Scheme in Denmark», *Quarterly Journal of Economics*, 129(1), 2014, pp. 333-378.

[76]. Piketty, Thomas, «Les hauts revenus face aux modifications des taux marginaux supérieurs de l'impôt sur le revenu en France, 1970-1996», *Économie et prévision*, n.º 138, 1999, pp. 25-60.

[77]. En Francia, se llama «cociente familiar» (*quotient familial*) al resultado de dividir los ingresos de una «unidad familiar» (*foyer fiscal*) entre el número de «partes» de que consta esa unidad, siendo de dos partes para una pareja o persona aislada, de media parte para el primer y el segundo hijo, de una parte para el tercero, etc. (*N. del t.*)

[78]. El artículo de Saez, Emmanuel, Joel Slemrod y Seth Giertz «The Elasticity of Taxable Income with Respect to Marginal Tax Rates: a Critical Review», *Journal of Economic Literature*, 50(1), 2012, pp. 3-50, ofrece una síntesis crítica de estos estudios.

[79]. Véase Gruber, Jon, y Emmanuel Saez, «The Elasticity of Taxable Income: Evidence and Implications», *Journal of Public Economics*, vol. 84, 2002, pp. 1-32.

[80]. Kleven, Henrik, y Esben Schultz, «Estimating Taxable Income Responses Using Danish Tax Reforms», *American Economic Journal: Economic Policy*, 6(4), 2014, pp. 271-301.

[81]. Kleven, Henrik, Martin Knudsen, Claus Kreiner, Søren Pedersen y Emmanuel Saez, «Unwilling or Unable to Cheat? Evidence from a Tax Audit Experiment in Denmark», *Econometrica*, 79(3), 2011, pp. 651-692.

[82]. Este punto lo explican claramente Kleven, Henrik, y Esben Schultz en su estudio «Estimating Taxable Income Responses...», *opus cit.*

[83]. O *consentement à l'impôt*, según el cual los ciudadanos o sus representantes deben consentir en pagar los impuestos. En su origen se opuso al absolutismo del soberano en materia fiscal y fue incluido en la Declaración de los derechos del hombre y del ciudadano de 1789. (*N. del t.*)

[84]. Véase sobre esta cuestión el libro de Zucman, Gabriel, *La richesse cachée des nations: enquête sur les paradis fiscaux*, Seuil, París, 2013, colección «La république des idées».

[85]. En teoría, el efecto multiplicador es más grande cuando estas políticas se financian con déficit presupuestario en lugar de con bajadas de impuestos, porque en este último caso parte de la renta suplementaria de la que disponen entonces los contribuyentes se ahorra en lugar de dedicarse al consumo.

[86]. Véase <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/nobel-laureate-paul-krugman-too-little-stimulus-in-stimulus-plan/>.

[87]. El estado del conocimiento se documenta bien en los artículos de Hall, Robert, «By How Much Does GDP Rise If the Government Buys More Output?», *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, 2009, pp. 183-231, y de Christina Romer «What Do We Know about the Effects of Fiscal Policy? Separating Evidence from Ideology», Hamilton College, 7 de noviembre de 2011.

[88]. Suárez Serrato, Juan Carlos, y Philippe Wingender, «Estimating Local Fiscal Multipliers», documento de investigación, Duke University, Trinity, Carolina del Norte, julio de 2016.

[89]. Shoag, Daniel, «Using State Pension Shocks to Estimate Fiscal Multipliers Since the Great Recession», *American Economic Review, Papers & Proceedings*, 3(103), 2013, pp. 121-124.

[90]. Nakamura, Emi y Jon Steinsson, «Fiscal Stimulus in a Monetary Union: Evidence from U.S. Regions», *American Economic Review*, 104(3), marzo de 2014, pp. 753-792.

[91]. Acconcia, Antonio, Giancarlo Corsetti y Saverio Simonelli, «Mafia and Public Spending: Evidence on the Fiscal Multiplier from a Quasi-Experiment», *American Economic Review*, 104(7), 2014, pp. 2185-2209.

[92]. Cohen, Lauren, Joshua Coval y Christopher Malloy, «Do Powerful Politicians Cause Corporate Downsizing?», *Journal of Political Economy*, 119(6), diciembre de 2011, pp. 1015-1060.

[93]. Becker, Sascha, Peter Egger y Maximilian von Ehrlich, «Absorptive Capacity and the Growth Effects of Regional Transfers: a Regression Discontinuity Design with Heterogeneous Treatment Effects», *American Economic Journal: Economic Policy*, 5(4), 2013, pp. 29-77.

[94]. Bruekner, Markus, y Anita Tuladhar, «Local Government Spending Multipliers and Financial Distress: Evidence from Japanese Prefectures», *The Economic Journal*, 124, 2014, pp. 1279-1316.

[95]. Romer, Christina, y David Romer, «Transfer Payments and the Macroeconomy: the Effects of Social Security Benefit Increases: 1952-1991», University of California, Berkeley, octubre de 2015. Para llegar a esta conclusión, Christina y David Romer retoman el planteamiento llamado «narrativo» del que hablamos en el capítulo IV y que consiste en examinar todas las decisiones tomadas por las autoridades públicas a fin de aislar las medidas —en este caso, las modificaciones de las ayudas sociales— que, *a priori*, son independientes de la coyuntura económica. Es lo que suele pasar cuando una nueva mayoría llega al poder.

[96]. Se lo dijo, al parecer, al periodista del *The Times* Justin Fox; véase el artículo de éste «Bob Lucas on the Comeback of Keynesianism», 28 de octubre de 2008, <[business.time.com/2008/10/28/bob-lucas-on-the-comeback-ofkeynesianism/](http://business.time.com/2008/10/28/bob-lucas-on-the-comeback-ofkeynesianism/)>.

[97]. Welch, David, *The Third Reich: Politics and Propaganda*, Routledge, Londres, 1993.

[98]. Yanagizawa-Drott, David, «Propaganda and Conflict: Evidence from the Rwandan Genocide», *Quarterly Journal of Economics*, 129(4), 2014, pp. 1947-1994.

[99]. Es lo que muestra el estudio de Yanagizawa-Drott, David, y Thorsten Rogall, «The Legacy of Political Mass Killings: Evidence from the Rwandan Genocide», *Working Paper*, John F. Kennedy School of Government, Harvard University, marzo de 2014.

[100]. Ashraf, Quamrul, y Oded Galor, «Dynamics and Stagnation in the Malthusian Epoch», *American Economic Review*, 101(5), 2013, pp. 2003-2041.

[101]. El sitio <[www.cuban-exile.com](http://www.cuban-exile.com)> contiene abundante documentación sobre el «éxodo de Mariel».

[102]. Peri, Giovanni, y Vasil Yassenov, «The Labor Market Effects of a Refugee Wave: Applying the Synthetic Control Method to the Mariel Boatlift», *NBER Working Paper*, n.º 21.801, diciembre de 2015. Véase también el artículo pionero de Card, David, «The Impact of the Mariel Boatlift on the Miami Labor Market», *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 43, 1990, pp. 245-257.

[103]. Véanse Cahuc, Pierre y André Zylberberg, *Les ennemis de l'emploi*, opus cit.; David Card y John DiNardo, «Do Immigrant Inflows Lead to Native Outflows?», *American Economic Review, Papers and Proceedings*, vol. 90, 2000, pp. 361-367; Pierre Cahuc y Denis Fougère, «Immigration, emplois et salaires», en *Immigration, marché du travail, intégration*, informe del Commissariat Général du Plan, presidido por François Héran, La Documentation française, París, 2002, pp. 323-336, y Simonetta Longhi, Peter Nijkamp y Jacques Poot, «A Meta-analytic Assessment of the Effect of Immigration on Wages», *Journal of Economic Surveys*, 19(3), 2005, pp. 451-477.

[104]. Angrist, Joshua y Adriana Kugler, «Productive or Counter-Productive? Labor Market Institutions and the Effect of Immigration on European Union Natives», *Economic Journal*, 113, 2003, pp. 302-331.

[105]. Para simplificar, no tenemos en cuenta en este razonamiento el hecho de que la productividad de un trabajador depende potencialmente de las capacidades de los demás trabajadores. Un razonamiento más completo tendría en cuenta la interacción entre la productividad de las diferentes categorías de trabajadores, así como, por tanto, la posibilidad de sustitución entre los diferentes tipos de trabajo y el capital, lo que requeriría una formalización matemática que nos permitiera llegar a conclusiones claras. El lector interesado puede consultar el libro de Cahuc, Pierre, Stéphane Carcillo y André Zylberberg *Labor Economics*, MIT, Massachusetts, 2014.

[106]. La causa profunda de la inmigración económica es la diferencia de dotación de capital que existe entre los distintos países del mundo. Las capacidades propias de cada individuo son, claro está, las mismas esté donde esté. Pero el volumen del «capital» con el que esas capacidades se ejercen es muy diferente. Los países del norte, muy bien dotados de medios de producción y de infraestructuras colectivas, pueden ofrecer a los trabajadores menos cualificados empleos mucho mejor remunerados que los países del sur. En el plano económico, los límites a la acogida de inmigrantes tienen que ver con la imposibilidad de aumentar rápidamente el volumen de capital existente (sobre todo las infraestructuras). Respecto de todas estas cuestiones, véase Cahuc, Pierre, y André Zylberberg, *Les ennemis de l'emploi*, opus cit., capítulo II.

[107]. Citado en el informe del Commissariat Général du Plan presidido por Henri Rouilleault, *Réduction du temps de travail: les enseignements de l'observation*, La Documentation française, París, 2001, p. 74.

[108]. *Le Monde*, 8 de octubre de 2003.

[109]. Observemos que, en un mundo como éste habría más empleo en la medida en que los trabajadores fueran menos eficaces, porque las empresas tendrían que contratar al número de personas que les permitiera alcanzar el objetivo de producción. Así, un remedio simple contra el paro consistiría en obligar a los trabajadores a reducir su ritmo y su eficacia para permitir que se contratara a los desempleados.

[110]. Véase el libro de Cette, Gilbert, y Dominique Taddei *Réduire la durée du travail*, Le Livre de Poche, París, 1997, colección «Références».

[111]. Hunt, Jennifer, «Has Work Sharing Worked in Germany?», *Quarterly Journal of Economics*, 114(1), 1999, pp. 117-148. Para una exposición más técnica, véase el artículo de Cahuc, Pierre, y André Zylberberg «Reduction of Working Time and Employment», en Boeri, Tito, Michael Burda y Francis Kramarz (eds.), *Working Hours and Job Sharing in the EU and USA: Are Europeans Lazy? Or Americans Crazy?*, Oxford University Press, Oxford, 2008.

[112]. Skuterud, Michael, «Identifying the Potential of Work-Sharing as a Job-Creation Strategy», *Journal of Labor Economics*, 25(2), 2007.

[113]. Crépon, Bruno, y Francis Kramarz, «Employed 40 hours or Not-Employed 39: Lessons from the 1982 Workweek Reduction in France», *Journal of Political Economy*, 110(6), 2002, pp. 1355-1389.

[114]. La ley del 13 de junio de 1998 (llamada Aubry I) fija la jornada semanal legal en las treinta y cinco horas el 1 de enero de 2000 para las empresas de más de 20 trabajadores y el 1 de enero de 2002 para el resto. En su versión llamada «ofensiva», contemplaba también subvenciones a las empresas que se comprometieran a aumentar, antes de la fecha prevista del paso a las treinta y cinco horas, sus efectivos al menos en un 6 por ciento reduciendo la jornada laboral en un 10 por ciento. En su versión «defensiva», esta ley preveía subvenciones a las empresas que disminuyeran su jornada laboral y renunciaran a destruir empleos cuando tuvieran previstos expedientes de regulación de empleo. La ley del 19 de enero de 2000 (llamada Aubry II) confirma la reducción de la jornada laboral legal a treinta y cinco horas para las empresas de más de 20 asalariados y contempla más ayudas y más reducción de cotizaciones sociales (ayudas llamadas «estructurales») pero sin estar ya condicionadas a crear un número mínimo de empleos.

[115]. «Le supplice des 35 heures», *Libération*, 17 de diciembre de 2007.

[116]. Esta cifra, a menudo repetida, está sacada del artículo de síntesis de Gubian, Alain, Stéphane Jugnot, Frédéric Lerais y Vladimir Passeron «Les effets de la RTT sur l'emploi: des estimations *ex ante* aux évaluations *ex post*», publicado en 2004 en un número especial de *Économie et statistique* (n.º 376-377). Como esta revista la publica el Instituto Nacional de Estadística y de Estudios Económicos (INSEE) y los autores del artículo trabajan en el Ministerio de Trabajo, esta cifra pasa a veces por «oficial».

[117]. Chemin, Matthieu, y Étienne Wasmer, «Using Alsace-Moselle Local Laws to Build a Difference-in-differences Estimation Strategy of the Employment Effects of the 35-Hour Workweek Regulation in France», *Journal of Labor Economics*, 27(4), 2009, pp. 487-524.

[118]. Entrevista de Michel Onfray en la revista *L'Obs*, el 4 de junio de 2015.

[119]. Media del año 2015. Fuente: <[www.acpm.fr/Support/alternativeseconomiques](http://www.acpm.fr/Support/alternativeseconomiques)> (consultado el 20 de junio de 2016).

[120]. Informe de la Comisión de Investigación sobre las consecuencias empresariales, sociales, económicas y financieras de la reducción progresiva de la jornada laboral, Asamblea Nacional, 9 de diciembre de 2014.

[121]. Pero Barbara Romagnan no ignoraba que estos estudios existían. Había llamado la atención sobre ellos Stéphane Carcillo, profesor asociado del Departamento de Economía del Instituto de Estudios Políticos de París, en su comparecencia ante la Comisión el 18 de septiembre de 2014.

[122]. Véanse el estudio de Cahuc, Pierre, Stéphane Carcillo y Thomas Le Barbanchon «Do Hiring Credits Work in Recessions? Evidence from France», *IZA Discussion Paper*, n.º 8.330, julio de 2014, y *Labor Economics*, *opus cit.*, sección II, capítulo XII.

[123]. Gruber, Jonathan, y David A. Wise (eds.), *Social Security Programs and Retirement around the World: the Relationship to Youth Employment*, The University of Chicago Press, Chicago-Londres, 2010, disponible gratuitamente en: <[www.nber.org/books/grub08-1](http://www.nber.org/books/grub08-1)>.

[124]. Confirma estos resultados un estudio de la OCDE que comprende 22 países durante un período que incluye la recesión de 2008, «All in it Together? The Experience of Different Labour Market Groups Following the Crisis», *Employment Outlook*, capítulo I, 2013.

[125]. Estos hechos están bien documentados en Autor, David H., y David Dorn, «The Growth of Low Skill Service Jobs and the Polarisation of the US Labor Market», *American Economic Review*, 103(5), 2013, pp. 1553-1597, y Maarten Goos, Alan Manning y Anna Salomons, «Job Polarisation in Europe», *American Economic Review*, 99(2), 2009, pp. 58-63.

[126]. <[www.blog-emploi.com/travailler-chez-google](http://www.blog-emploi.com/travailler-chez-google)>.

[127]. *The Future of Jobs*, informe del Foro Económico Mundial, enero de 2016, disponible en <[www.weforum.org/reports/the-future-of-jobs](http://www.weforum.org/reports/the-future-of-jobs)>.

[128]. Véase el artículo de Moretti, Enrico, «Local Multipliers», *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 100(2), 2010, y su libro *The New Geography of Jobs*, Houghton Mifflin Harcourt, Boston-Nueva York, 2012.

[129]. Moretti, Enrico, y Per Thulin, «Local Multipliers and Human Capital in the US and Sweden», *Industrial and Corporate Change*, 22, 2013.

[130]. Hay que distinguir el mito del fin del trabajo de la cuestión del fin del crecimiento, o por lo menos de su gran debilidad actual y quizá futura. El economista estadounidense Robert Gordon ha popularizado, con apoyo de cifras, esta posibilidad de un «estancamiento secular». Véase su último libro *The Rise and Fall of American Growth*, Princeton University Press, Princeton, 2016.

[131]. Si un litro de zumo de fruta vale 10 euros, con el 50 por ciento de producto más el precio del litro es de 6,66 euros ( $10/1,5$ ), o sea, baja un 33 por ciento. Es menos que el 35 por ciento. Este ejemplo está sacado de un experimento recogido en el artículo de Haipeng Allan Chen, Howard Marmorstein, Michael Tsiros y Akshay R. Rao «When More Is Less: the Impact of Base Value Neglect on Consumer Preferences for Bonus Packs over Price Discounts», *Journal of Marketing*, 76(4), 2012, pp. 64-77.

[132]. Véase al respecto Bronner, Gérard, *La démocratie des crédules*, PUF, París, 2013, y Kahneman, Daniel, *Système 1/Système 2: les deux vitesses de la pensée*, Flammarion, París, 2012. Daniel Kahneman fue premio Nobel de Economía en 2002.

[133]. <[www.afse.fr/gene/main.php?base=100048](http://www.afse.fr/gene/main.php?base=100048)>.

[134]. [ideas.repec.org/top](http://ideas.repec.org/top).

[135]. «Wakefield's Article Linking MMR Vaccine and Autism Was Fraudulent», *British Medecine Journal*, 342, 2011; <[dx.doi.org/10.1136/bmj.d1678](https://doi.org/10.1136/bmj.d1678)>.

[136]. Hvistendahl, Mara, «China's Publication Bazaar», *Science*, 342 (6162), 29 de noviembre de 2013, pp. 1035-1039.

[137]. Véanse Oreskes, Naomi, y Erik Conway, *Les Marchands de doute...*, *opus cit.*; Proctor, Robert, *Golden Holocaust...*, *opus cit.*; Specter, Michael, *Denialism...*, *opus cit.*, y Foucart, Stéphane, *La Fabrique du mensonge*, Gallimard, París, 2014, colección «Folio actuel».

[138]. Véase al respecto Foucart, Stéphane, *La Fabrique du mensonge*, *opus cit.*

[139]. *À quoi servent les économistes s'ils disent tous la même chose? Manifeste pour une économie pluraliste*, Les liens qui libèrent, Paris, 2015.

[140]. *Ibidem*, p. 65.

[141]. *Ibidem*, p. 12.

[142]. *Ibidem*, pp. 14-15.

[143]. *Ibidem*, pp. 91-92.

[144]. Kahn, Axel, *L'homme, le libéralisme et le bien commun*, Stock, París, 2013, colección «Les Essais».

[145]. *Ibidem*, p. 150.

[146]. Las siglas en inglés del Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático son IPCC (Intergovernmental Panel on Climate Change). La industria petrolera ha creado el NIPCC (Nongovernmental International Panel on Climate Change).

[147]. *À quoi servent les économistes s'ils disent tous la même chose? Manifeste pour une économie pluraliste*, André Orléan (dir.), Les liens qui libèrent, Paris, 2015, p. 5.

[148]. *Ibidem*, pp. 43-44.

[149]. Hay más detalles sobre FOREST en el libro de Oreskes, Naomi, y Erik Conway *Les marchands de doute...*, *opus cit.*, pp. 271 y ss.

[150]. *Manifeste d'économistes atterrés, opus cit.*, p. 3.

[151]. Maudit, Laurent, *Les imposteurs de l'économie*, Éditions Jean-Claude Gawsewitch, Paris, 2012.

[152]. Keen, Steve, *Debunking Economics. The Naked Emperor of the Social Sciences*, Zed Books, Londres, 2001; hay traducción castellana: *La economía desenmascarada*, Capitán Swing, Madrid, 2015.

[153]. Estas ideas están recogidas en su libro *La mystique de la croissance*, Flammarion, París, 2014, colección «Champs actuel».

[154]. Orléan, André, «Les économistes ont aussi besoin de concurrence», *Le Monde*, 29 de enero de 2015.

[155]. *Un «prix de la Banque de Suède» français est une bonne nouvelle, un «prix de la Banque de Suède» pluraliste en serait une bien meilleure!*, comunicado de la AFEP, <[asoeconomiepolitique.org/communique-un-prix-de-la-banque-de-suede-francais-est-une-bonne-nouvelle-un-prix-de-la-banque-de-suede-pluraliste-en-serait-une-bien-meilleure/](http://asoeconomiepolitique.org/communique-un-prix-de-la-banque-de-suede-francais-est-une-bonne-nouvelle-un-prix-de-la-banque-de-suede-pluraliste-en-serait-une-bien-meilleure/)>.

[156]. Rajan, Raghuram, «Has Financial Development Made the World Riskier?», *NBER Working Paper*, n.º 11.728, noviembre de 2005.

[157]. En su libro *Irrational Exuberance*, Princeton University Press, Princetown-Oxford, 2000, 2005 y 2015; hay traducción castellana: *Exuberancia irracional*, Deusto, Barcelona, 2015.

[158]. Este sesgo de reputación está bien documentado en el artículo de Shapiro, Jesse, «Special Interests and the Media: Theory and an Application to Climate Change», *NBER Working Paper*, n.º 19.807, 2015.

[159]. Véase al respecto el muy pertinente artículo de Ramus, Franck, «Comprendre le système de publication scientifique», *Science et Pseudo-Sciences*, n.º 308, abril de 2014.

[160]. <[ideas.repec.org/top/top.person.alldetail10.html](https://ideas.repec.org/top/top.person.alldetail10.html)>.

[161]. <[ideas.repec.org/top/top.france.html#authors](https://ideas.repec.org/top/top.france.html#authors)>.

[162]. <[ideas.repec.org/top/top.journals.all.html](https://ideas.repec.org/top/top.journals.all.html)>.

[163]. Weber, Max, *El político y el científico*, Alianza, Madrid, 2012.

*El negacionismo económico*  
Pierre Cahuc y André Zylberberg

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 reproducir algún fragmento de esta obra.  
Puede contactar con CEDRO a través de la web [www.conlicencia.com](http://www.conlicencia.com) o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47

Título original: *Le Négationnisme économique*

© del diseño de la portada, Sylvia Sans Bassat, 2018

© Flammarion, París, 2016

© de la traducción, Juan Manuel Salmerón, 2018

© Centro Libros PAPF, S. L. U., 2018

Deusto es un sello editorial de Centro Libros PAPF, S. L. U.  
Grupo Planeta, Av. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)  
[www.planetadelibros.com](http://www.planetadelibros.com)

Primera edición en libro electrónico (epub): febrero de 2018

ISBN: 978-84-234-2915-8 (epub)

Conversión a libro electrónico: El Taller del Llibre, S. L.  
[www.eltalldellibre.com](http://www.eltalldellibre.com)

# Planeta**hipermedia.com**

Cursos online de la mano de los mejores especialistas

## ¿SOBRE QUÉ QUIERES FORMARTE?

Branding y Marketing / Estrategia / Creatividad e  
Innovación

Negocio y Ventas / Liderazgo y Motivación / Gestión del  
Talento



Accede a la mejor  
formación, desde tu PC,  
tablet o smartphone,  
cuando quieras y  
como quieras

[Planetahipermedia.com](http://Planetahipermedia.com) es una plataforma de formación online a tu medida en la que encontrarás cursos online sobre habilidades directivas-realizados por los autores de los libros de empresa más vendidos-, cursos de idiomas y cursos sobre temáticas de formación continua, así como espacios para la comunicación y la interacción con otros usuarios.

---

[Planetahipermedia.com](http://Planetahipermedia.com) tiene mucho que ofrecerte,

¡descúbrelo!



**Conviértete en el profesional que todos querrán**  
**#AprendeConLosMejores**

**¡Encuentra aquí tu próxima  
lectura!**

**EMPRESA**



**ECONOMÍA**



**¡Síguenos en redes sociales!**



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