

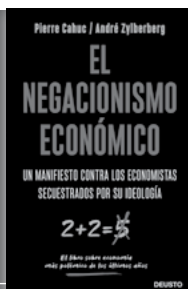
El negacionismo económico. Un manifiesto contra los economistas secuestrados por su ideología de Pierre Cahuc y André Zylberberg

Marco Plaza-Vidaurre¹

Universidad Científica del Sur. Lima, Perú

mplaza@cientifica.edu.pe

ORCID: 0000-0002-6534-8599



Citar como: Plaza-Vidaurre, M. (2023). *El negacionismo económico. Un manifiesto contra los economistas secuestrados por su ideología* de Pierre Cahuc y André Zylberberg. *Desde el Sur*, 15(1), e0015.

Los autores nos explican que la economía es una ciencia experimental, al igual que la física y la biología. Mediante una serie de ejemplos y casos específicos, plantea cómo la ciencia económica puede llevar a cabo experimentos a fin de corroborar una hipótesis. Sin embargo, existe una crítica sistemática a la ciencia económica referida a que no tiene contacto con la realidad. Esta crítica se ha convertido recientemente en una corriente de pensamiento denominada «negacionismo económico», que es el título de la obra que reseñamos.

Este pensamiento se caracteriza porque es antieconómico y está secundado por una estrategia de desinformación, que trata de destruir los cimientos científicos de la economía. A su vez, apunta a destruir las bondades de la libertad económica mediante una ideología que promueve el intervencionismo. Para ese efecto, este pensamiento antieconómico, según el autor, tiene como sustento tres pilares. Primero, resalta la moral de los que niegan la veracidad y la rigurosidad de las proposiciones científicas en el campo de la economía, sin utilizar la información disponible en las investigaciones publicadas en revistas científicas de prestigio. Segundo, utiliza lo que el autor denomina «chivos expiatorios», sobre todo al sistema financiero y al Estado como culpable de muchos problemas económicos en la sociedad. Y tercero, mediante el discurso contrario a lo científico, donde el marxismo y ahora el keynesianismo, mediante la retórica, atacan los principios fundamentales de la ciencia económica.

¹ Doctor en Economía. Profesor de la carrera de Ingeniería Económica de la Facultad de Ciencias Empresariales. Ha publicado *Fundamentos de microeconomía* y *Fundamentos de macroeconomía* en el Fondo Editorial de la Universidad de Lima.

En el primer capítulo el autor explica cómo fue tratada la ciencia biológica en la Unión Soviética en la época más dura del comunismo. Hace referencia al ruso Trofim Lysenko, que se dedicó tres décadas a negar los avances en genética por considerarla capitalista y estar en contra del proletariado. La ideología se impuso a lo científico, y el apoyo fue dado de las más altas esferas políticas. También nos explica la influencia del filósofo Sartre², conocido como existencialista, quien demostró tener un fuerte sesgo ideológico anticientífico cada vez que un planteamiento científico no provenía de la corriente marxista. Sartre manifestó lo siguiente: «El intelectual es aquel que toma conciencia de la oposición que existe, en él y en la sociedad, entre la investigación de verdad práctica (con todas las normas que conlleva) y la ideología dominante» (como se citó en Cahuc y Zylberberg, 2018, p. 27). Se puede observar que la idea es imponer la ideología marxista a las proposiciones científicas propias de la economía.

Pierre Bourdieu define a la economía de la siguiente manera: «una ciencia abstracta fundada en la separación, absolutamente injustificable, de lo económico y lo social» (como se citó en Cahuc y Zylberberg, 2018, p. 29).

El texto reseñado nos explica que a los economistas anticapitalistas y grandes críticos de la ciencia económica se les denomina «aterrados» y estos siguen los lineamientos generales del pensamiento de Lysenko, citado líneas arriba, donde la ideología proletaria debe imponerse. En otras palabras, existe, según el negacionismo económico, una ciencia verdadera, ya que la ciencia económica que no es marxista está en contra de los intereses de los desposeídos, y por tanto no debe ser aceptada desde ningún punto de vista.

Uno de los ejemplos del segundo capítulo explica el caso de los empresarios en Francia que deseaban evitar la competencia para sus beneficios personales, e influían en el gobierno a través de leyes que los protegía de cualquier amenaza según sus propios intereses. Lo más sorprendente es que empresarios que abrazaron el capitalismo estaban en contra de los principios de este sistema, lo que demostraba una gran contradicción entre la práctica y el pensamiento económico. La idea de fondo consiste en que el gobierno y el Estado deben orientar la producción hacia sectores que, según los promotores de esta corriente negacionista, son los más importantes para el crecimiento económico, sectores productivos que estarían protegidos de toda competencia

2 El autor toma como fuente las conferencias que dio Sartre en Japón en septiembre y octubre de 1965, que fueron publicadas en el libro *Plaidoyer pour les intellectuels* (París, 1972).

extranjera. Así, el razonamiento de muchos empresarios y autoridades en Francia consistió en que se tendría un crecimiento económico libre de toda amenaza. Un caso que explica el autor es el de George W. Bush, quien para ganar las elecciones en el estado de Virginia Occidental, caracterizado por tener una gran cantidad de empresas siderúrgicas, prometió limitar las importaciones de acero. Cabe destacar que de 1980 a 2004 la productividad en este sector aumentó en tres veces, como consecuencia de la competencia internacional. Cuando Bush ganó las elecciones, cedió a la presión de 150 000 trabajadores y recortó la libertad a la importación del acero. Al aplicar tarifas a las importaciones, ayudó a 3500 trabajadores de este sector, pero afectó entre 12 000 y 43 000 empresas relacionadas, por ser el acero más caro con los aranceles aplicados como parte de la protección.

En adición, el autor explica varios casos en Francia. Uno de ellos es el de Jean-Louis Beffa, presidente de honor de Saint-Gobain, quien lidera la lucha contra la libertad económica impuesta, según él, por Bruselas. Esta empresa fue multada por la Comisión Europea en 2008 con € 880 millones, por haberse coludido con otras empresas en el suministro de vidrios para automóviles, y así fijar precios a fin de repartirse el mercado de 1998 a 2003. Fue la mayor multa nunca antes vista.

En este capítulo se define a Francia como un país en donde la mayoría de políticos tienen muy arraigada la idea de que el Estado es el que debe definir la dirección de la producción hacia sectores denominados estratégicos. Señala el autor que existen muchos fracasos en Francia por la subvención a empresas para fomentar la creación de nuevos productos o aumentar la producción. Un caso interesante es el del proyecto Quaero, promovido por el presidente Jacques Chirac en 2006, con un costo de € 90 millones, para que la sociedad no dependa solamente de los motores de búsqueda Google y Yahoo. El proyecto fue un rotundo fracaso.

En el tercer capítulo se aprecia cómo el negacionismo económico considera a las finanzas como un enemigo de la sociedad y al servicio de los más poderosos. En 1971, François Mitterrand³ manifestó: «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» (como se citó en Cahuc y Zylberberg, 2018, p. 65). De igual manera, en 2008 Nicolás Sarkozy sostuvo que la globalización provoca un capitalismo financiero que pervierte a toda la economía. Los negacionistas piensan que las finanzas no están

3 Esta expresión fue utilizada por Mitterrand en 1971 en el Congreso de Épinay.

conectadas con los mercados reales y que prácticamente son un casino donde los actores se benefician de la especulación. También se plantea que es el Estado el que debe dirigir a las finanzas y definir hacia qué sectores se deben orientar los recursos y no dejarlos en manos privadas.

Explica el autor que hasta principios de la década de 1980 el Tesoro Público dirigía las finanzas de Francia, al orientar los créditos hacia sectores productivos que ellos mismos consideraban prioritarios, a través de préstamos subvencionados. Hacia 1979 la mitad de los préstamos en Francia eran subvencionados por el Estado. En 1982, Mitterrand nacionalizó 39 bancos de depósito y dos entidades financieras. Muchas empresas fueron salvadas de la quiebra porque entidades bancarias de la red del Tesoro concedían préstamos subvencionados.

En 1984 la política económica en Francia cambió de giro con un nuevo ministro de Economía, Pierre Bérégovoy, lo que originó una revolución liberal. Francia dejó un sistema financiero controlado por el Estado a uno donde las entidades financieras privadas decidían la orientación de los recursos para el financiamiento. Para evaluar los resultados de este cambio de política económica, se realizó un estudio sobre el rendimiento de las empresas que recibieron subsidios (grupo experimental) con las que no los recibieron (grupo de control). Se utilizaron archivos del Ministerio de Finanzas con una muestra de 350 000 empresas de 1978 a 1999. El resultado fue que la mayoría de las empresas del grupo experimental desapareció, y las que quedaron tuvieron un proceso de reestructuración para adaptarse a las nuevas políticas de créditos privados, lo que mejoró su rentabilidad económica. Un importante efecto en la economía es que las empresas que ya eran rentables mejoraron su situación y crecieron, mientras que las que fueron altamente subvencionadas y eran ineficientes se redujeron. Otro impacto positivo es que ingresaron nuevas empresas con las nuevas reglas de juego de la competencia, lo que no sucedía anteriormente, ya que los créditos subvencionados hacían las veces de barreras de entradas a nuevas empresas por falta de incentivo económico. Este estudio, señala el autor, acaba con la equivocada idea de que las finanzas están alejadas de los mercados reales y del crecimiento económico y que son tan solo un casino.

Esta obra señala que la reforma de Pierre Bérégovoy ocasionó, siguiendo la teoría de Schumpeter, que los mercados financieros, al actuar libremente en la asignación de recursos para la financiación, dieran una serie de procesos de destrucción creativa. Y es a través de la destrucción de empleos y la creación de nuevos empleos que la economía crece y se desarrolla.

En el cuarto capítulo, entre interesantes ejemplos, citamos uno que explica la relación entre la política tributaria y el crecimiento económico. En 1986, se modificó en Finlandia la manera de cobrar el impuesto a la renta. Siempre fue igual que el resto de países, es decir, las personas pagaban sus impuestos al año siguiente. Pero a partir del 1 de enero de 1988, se cambió por un sistema denominado «retención de origen». La retención en un mes se basaba en el ingreso del mes anterior. En 1987 pagaron los impuestos de 1986, y en 1988 pagaron los impuestos del mismo año. Luego, se dejaron de pagar los impuestos de 1987, sin que se origine un problema en la recaudación financiera. El resultado fue que la cantidad de trabajo aumentó. La medición fue la siguiente: una disminución del 2 % al salario neto produjo en promedio que la gente trabaje media semana más al año. Pero la investigación no arroja resultados sobre otros tipos de impuestos, como el impuesto al valor agregado. Se plantea en el estudio que existe una dificultad para establecer una causalidad entre variación de impuestos y variación de las horas trabajadas, sobre todo cuando la coyuntura influye en la política tributaria.

El quinto capítulo se inicia sosteniendo, con base en la evidencia empírica, que los aumentos del gasto público no siempre ocasionan incrementos en la renta. Se resalta que en la mayoría de los casos los incrementos en la actividad económica influyen positivamente en los ingresos tributarios, lo que permite a las autoridades fiscales llevar a cabo una expansión del gasto público. Sin embargo, en este capítulo se detallan algunas investigaciones mediante el método experimental, que consiste en determinar, mediante casos evidenciados, cómo impactó un aumento del gasto fiscal en la renta per cápita, el cual no dependió de la coyuntura económica, sino de una decisión de una autoridad política. La evidencia señala que el gasto público se incrementa tanto cuando la actividad económica crece, como cuando esta sufre un estancamiento o inclusive cuando decrece, lo que se asocia con las aportaciones sociales que efectúa el gobierno, ya sea por desempleo o por apoyo social. Estos dos ejemplos se relacionan con el desenvolvimiento de la economía.

El autor explica la reacción que se tuvo con la firma del Recovery Act por parte del entonces presidente de Estados Unidos, Barack Obama, que destinó la suma de USD 787 000 millones para gastarlos en apoyo social, estructura, educación, sanidad, energía, etc., con la finalidad de estimular la demanda agregada sumamente afectada por la grave crisis financiera de 2008. La crítica se plasmó en un documento firmado por 200 economistas, incluyendo a tres laureados con el Premio Nobel de Economía, James Buchanan, Edward Prescott y Vernon Smith, aduciendo que las autoridades, en vez de haber expandido el gasto público, deberían

haber creado las condiciones económicas para que las familias ahorren, que las empresas inviertan y así se fomente más empleo. Esta crítica fue financiada por el Instituto liberal EICato y publicada en *The New York Times* y *The Wall Street Journal*.

Las investigaciones estimaron que los aumentos en el gasto público no tuvieron los efectos esperados. En otras palabras, una política fiscal expansiva no produjo un incremento en la renta per cápita.

En el sexto capítulo el autor empieza definiendo la ley de Malthus, según la cual en una economía los productos agrícolas crecen a una menor tasa que la población, por lo que se ven afectados los salarios reales y, en consecuencia, la calidad de vida de las personas desmejora. Esto ocasiona que la tasa de crecimiento de la población se reduzca y se retorne a un equilibrio. Malthus denominó a esta situación como un estabilizador natural. Sin embargo, hoy se sabe que no necesariamente los aumentos en la población ocasionan una disminución en la renta per cápita.

Uno de los temas de debate más resaltantes, respecto a aumentos de la población, es que la inmigración a un país afecta el bienestar de los residentes. En el texto se señala el pensamiento que existió en Francia en 1981 durante la campaña de las elecciones presidenciales, en las que ganó François Mitterrand. Los estudios al respecto demostraron muchos casos en que la inmigración no afectó la economía.

Un buen ejemplo fue en 1980, cuando Fidel Castro permitió la emigración a Estados Unidos desde el puerto de Mariel. El resultado fue que 125 000 cubanos ingresaron a Estados Unidos y la mitad se dirigió a Miami, ciudad que aumentó su población en 7 %. Para demostrar que la inmigración afectó o no a Miami, se comparó esta ciudad con 43 ciudades de Estados Unidos con condiciones laborales muy parecidas, pero que no tuvieron el fenómeno de la inmigración. El grupo experimental fue Miami y el grupo de control, las otras ciudades. El resultado de la investigación experimental fue que los residentes de Miami no se vieron afectados en cuanto a su salario real.

El mismo experimento fue aplicado en países de Europa. Se tiene el caso de Suiza que, de 1994 a 1997, recibió a miles de yugoslavos. Austria recibió a 100 000 refugiados de Bosnia de 1992 a 1995. Sin embargo, en países con rigidez laboral, el ingreso de los inmigrantes no afectó los salarios ni creó problemas con los residentes por ese motivo. La evidencia empírica señala que, en la mayoría de los casos, los incrementos en la oferta de trabajo como consecuencia de la inmigración no afectaron los salarios de los residentes. Uno de los argumentos de este resultado es que no se produjo el efecto sustitución, debido a que los inmigrantes realizaban

trabajos que los residentes no deseaban. Por tanto, los inmigrantes fueron absorbidos en el mercado de trabajo. Ahora bien, un factor determinante para que esto suceda fue la ampliación del capital en la economía; a diferencia de la tierra, que es limitada, este factor productivo, en sus diferentes formas, es ilimitado. En el corto plazo pueden verse afectados los salarios reales, pero si en la economía existe flexibilidad laboral en cuanto a la contratación de personas, las nuevas inversiones absorberán la nueva oferta de trabajo.

Añade el texto que existen dos extremos para percibir el tema de la inmigración en cuanto a si afecta o no a los residentes y, para ello, recomienda medidas. Una es limitar la inmigración, y la otra es compartir el trabajo y, por tanto, disminuir la cantidad de horas semanales de la jornada laboral o adelantar la edad de la jubilación. La primera es de la orientación política de la derecha, y la segunda, de la izquierda.

En cuanto a la disminución de la jornada laboral, la idea central es que la gente no trabaje 40 horas a la semana, sino solamente 35 horas, de tal manera que una empresa tenga mayor oportunidad de contratar a otras personas, para así expandir el empleo. El autor explica el caso de Francia, cuando en 1981 Pierre Mauney, primer ministro del presidente François Mitterrand, sostuvo que reducir la cantidad de horas laborables por semana es una medida que crea mayor cantidad de empleo. Veinte años después, el gobierno de Lionel Jospin siguió argumentando lo mismo, es decir, que la jornada semana sea de 35 horas. Se sostiene que esta medida sería efectiva siempre y cuando la empresa mantenga de manera indefinida la misma cantidad de horas de trabajo, que la demanda del bien que produce es constante y que no sufre variaciones, ya que en el mercado no existe la movilización del factor trabajo. Pero nada de esto sucede, pues los trabajadores tienen una actividad productiva que se asocia con la eficiencia y la competitividad de la empresa, y reducir la cantidad de trabajo a los empleados ya existentes y contratar nuevas personas no necesariamente es adecuado para la empresa.

El autor nos dice que existe muy poca evidencia empírica. Destaca solo los estudios realizados en Alemania, Quebec y Francia, que argumentaron que la medida en mención no creó empleo.

En Quebec se hizo una investigación experimental que redujo la jornada laboral semana a 35 horas entre octubre de 1997 y octubre de 2000. Este fue el grupo experimental, en tanto que el grupo de control fueron trabajadores de la misma ciudad y de Ontario a los que no se aplicó la reducción de la jornada laboral. El resultado fue que el empleo no aumentó.

En el último capítulo, titulado «Cómo librarnos del negacionismo económico», el autor brinda una serie de recomendaciones para combatir las ideas que consideran que la economía no es una ciencia, sino solo un conjunto de opiniones. La mejor manera es recurrir a las revistas científicas y que los científicos, que no suelen aparecer en los medios de comunicación, promuevan sus investigaciones en las redes sociales, ya que los que realmente se dedican a la investigación, lo que toma tiempo y dedicación, no son parte de la acción mediática.

A modo de conclusión, a lo largo del texto el autor hace una crítica a la ideología denominada negacionismo económico a través de una serie de casos documentados, que sustentan que la economía es una ciencia cuyos principios están fundamentados en la evidencia empírica. Sin embargo, lo que caracteriza esta obra es que la evidencia empírica no es solamente el uso de estadísticas o datos fechados, como normalmente se observa en la investigación académica, sino la argumentación que aplica el método de la experimentación.

Contribución de autoría

Marco Plaza-Vidaurre fue el único autor.

Fuente de financiamiento

Autofinanciado.

Potenciales conflictos de interés

Ninguno.

Agradecimientos

Agradezco a mi madre, esposa e hija por su constante apoyo a mi trabajo intelectual.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

Cahuc, P. y Zylberberg, A. (2018). *El negacionismo económico. Un manifiesto contra los economistas secuestrados por su ideología*. Deusto.

Recepción: 10/12/2021

Aceptación: 7/9/2022