

La econometría y la modelización de la ideología*

Econometrics and the modeling of ideology

*Michel Husson***

ABSTRACT

Econometric studies are increasingly used to validate the dominant economic theory and economic policy decisions. They invoke a double legitimacy: that of scientificity and that of empiricism. This contribution seeks to show why their results are often questionable and are not exempt from ideological presuppositions.

Keywords: Econometrics; ideology; models. *JEL codes:* B40; B50; C02; E24.

RESUMEN

Los estudios econométricos se utilizan cada vez más para validar la teoría económica dominante y las decisiones de política económica. Éstos invocan una doble legitimidad: la de la científicidad y la del empirismo. Esta contribución busca mostrar por qué sus resultados son a menudo cuestionables y no están exentos de presupuestos ideológicos.

* Artículo recibido el 26 de junio de 2021 y aceptado el 6 de julio de 2021. [Traducción del francés de Roberto R. Reyes Mazzoni.]

** El Consejo Directivo de *El Trimestre Económico* dedica este artículo a la memoria de Michel Husson (1949-2021). Esta contribución fue entregada por el autor especialmente para la revista, en francés, pocas semanas antes de su partida, como una generosa respuesta tras haber aceptado ser miembro del recién formado Comité Editorial Internacional. Michel Husson fue un brillante economista de inspiración marxista, reconocido por su alto nivel de rigor científico, sus análisis profundos y críticos sobre el capitalismo y la financiarización, así como por su amplio apoyo para las luchas sociales. *El Trimestre Económico* se siente honrado de haber contado con su participación como un miembro de nuestro equipo.

Palabras clave: econometría; ideología; modelos. *Clasificación JEL:* B40; B50; C02; E24.

I. LAS TEORÍAS DEL DESEMPLEO FRENTE A UNA REALIDAD COMPLICADA

La teoría dominante sobre el desempleo es de una simplicidad bíblica: éste es el resultado de una distorsión de los precios. El precio del trabajo es demasiado alto en relación con su productividad y hace que los patrones no compren esa mercancía; pero, por otra parte, es demasiado bajo en comparación con los ingresos sociales del remplazo, lo que hace que la motivación de los desempleados a vender esa misma mercancía sea muy baja. Como científicos, la finalidad de los economistas es, entonces, la de asumir y describir esa dura realidad, porque sería inútil querer oponerse a leyes tan ineludibles que tienen un peso equivalente al de, por ejemplo, la ley de la gravedad terrestre. Por igual razón que los cuerpos caen, sólo la baja del costo del trabajo permite la creación de empleos.

Las teorías dominantes del desempleo pueden criticarse como tales (Husson, 2018) y nosotros no volveremos a repetir esa argumentación. Estamos más interesados en las dificultades que encuentra la teoría dominante cuando trata de validar empíricamente (económicamente) la relación entre el salario y el empleo. La historia reciente de la modelización puede leerse como una serie de tentativas cuyo objetivo es restituir el esquema básico, al costo de deficiencias cada vez más graves de las reglas metodológicas más elementales. Ningún economista, cualquiera que sea su paradigma de referencia, llegaría a negar, por ejemplo, el efecto de los precios sobre el comercio exterior de un país. La econometría puede presentar fácilmente ese impacto. Entonces, el debate sobre el costo del trabajo no se relaciona con una resistencia de orden ideológico de parte de algunos economistas con la intención de negar una realidad que se ajusta pobremente a sus esquemas: está basado en la debilidad de las verificaciones empíricas.

Los modelos aplicados son, después de algún tiempo, evaluados por su incapacidad de modelar la desaceleración de la productividad del trabajo, más que como tendencia, como una función del tiempo. Ahora bien, se observa asimismo una desaceleración del salario real. Surge así la tentación de explicar la ralentización de la productividad del trabajo por la baja relativa del costo del trabajo, pero seguir esa línea de análisis lleva el riesgo

del pensamiento circular, ya que la evolución del salario real se explica mediante los aumentos en la productividad. Entonces, esa determinación inversa hace surgir el riesgo de dicho pensamiento circular, pues dentro de un modelo macroeconómico se razona: si una ecuación dice que el salario (w) es una función de la productividad del trabajo (q), y otra ecuación expresa que es la productividad (q) la que explica el salario (w), entonces el modelo se torna inestable, incluso indeterminado.

II. EL REPLIEGUE DEL INDIVIDUALISMO METODOLÓGICO

La forma más sencilla de superar esa situación es abandonar la macroeconomía y trabajar sobre datos individuales. Ese cambio acompaña al abandono progresivo de los modelos macroeconómicos. En gran medida, la macroeconomía ha dejado de corresponder a las prácticas intervencionistas de los Estados, y el cambio hacia el neoliberalismo llevó a relativizar el papel de ese género de instrumentos. El repliegue a la econometría de paneles de datos se acompaña del fuerte ascenso de lo que podríamos llamar los fundamentos microeconómicos de las formas nuevas de intervención del Estado. Se podría también decir que es el fin de la macroeconomía, víctima de una sospecha bien descrita por Nasser (2003): “La desconexión formal de la micro y la macroeconomía, es decir, el hecho de que la última no se deriva de la primera, fue percibida como una deficiencia de todo el mecanismo. Se tenía la sensación permanente de que había algo sospechoso en la macroeconomía, ya que sus hipótesis no estaban basadas ni integradas a una microeconomía cada vez más matemática y esotérica”.

Esa evolución va a la par de un individualismo metodológico, tan apreciado por el neoliberalismo: la sociedad es un agregado de individuos maximizadores. Desde el punto de vista operativo, la econometría de paneles de datos puede ahora estar acompañada de un exceso de “teorización”, o, al contrario, adoptar como principio un ultraempirismo. Pero, en los dos casos favorece un desenfreno de sofisticación modelizadora.

Los discursos políticos encontraron en esos estudios un fundamento científico para sus programas. Uno de ellos (Crépon y Desplatz, 2001), surgido del Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos (INSEE) fue mencionado en los siguientes términos por el primer ministro francés

en esos años, Jean-Pierre Raffarin (2002): “No se trata de ideología, sino simplemente de que *si funciona*, crea empleos”. Por eso hay que llevarlo a cabo. Esto no se encontró en un pequeño libro rojo, o en un pequeño libro azul. Se halló en los resultados del INSEE. Ahí es donde está la creación de empleos, por eso es que se justifican las comisiones que se cobran (cotizaciones sociales).

Este estudio es característico de un enfoque ultraempírico en el que la econometría se aplica sin ningún modelo de referencia. Se ha limitado a observar una baja muy fuerte de los precios de las empresas en las que más influyeron las bajas de las cotizaciones fiscales, lo que resultó en fuertes aumentos del empleo. Aunque la magnitud de los resultados puede haberse exagerado, el estudio resulta interesante, porque ejemplifica la dificultad para entender a escala global los resultados de un análisis a escala empresarial. Puede admitirse fácilmente que una empresa que baja sus precios ganará parte del mercado y aumentará sus ventas, y, por lo tanto, contratará personal. Supongamos que se encuentra que con un valor de la elasticidad de 0.6%, una baja de 1% en el precio de venta conduce a 0.6% de contrataciones complementarias. ¿Pueden, entonces, extrapolarse esos resultados a escala macroeconómica? Evidentemente no: si ciertas empresas ganan partes del mercado, otras lo pierden o destruyen empleos, y el efecto general sobre el empleo se reducirá, e incluso podría anularse. No obstante, los autores no dudan en traspasar al conjunto de la economía los porcentajes encontrados en la muestra por una sencilla regla de tres, y se crea así una confusión entre dos dimensiones del análisis económico: las elasticidades estimadas con base en datos individuales son transversales o entre empresas, mientras que las que habría que aplicar al nivel macroeconómico son longitudinales. En el primer caso, se mide el aumento medio del empleo en una empresa donde el costo del trabajo —o el precio— baja. En el segundo caso, se calcula el incremento promedio del empleo en la economía después de una baja de las cotizaciones sociales. Que las elasticidades transversales sean positivas no implica para nada que la elasticidad longitudinal lo sea.

Los autores de esos estudios deberían proporcionar una explicación de la “evaporación” de los efectos identificados a nivel de la empresa. Si la demanda de trabajo se ha especificado correctamente para cada corporación, y si la media de la elasticidad promedio del empleo respecto del salario es significativa, es preciso explicar por qué esa relación no puede identificarse directamente desde el punto de vista macroeconómico.

III. EL DESEO DE "HACER" CIENCIA

La larga exposición anterior lleva a preguntarnos sobre la adecuación espontánea entre los modelos científicos de la economía dominante y el discurso neoliberal. En efecto, es necesario cuidarse de las explicaciones simplistas que no rinden cuentas de la complejidad de esa relación. Eso sería olvidar la importancia de las mediaciones que deben considerar los economistas como agentes conscientes y decididos de una gigantesca actividad apologética, si contribuyen como elementos de una cadena de producción ideológica, aunque sea de manera indirecta, en la mayoría de los casos de manera inconsciente o en todo caso no deliberada.

Entonces, es necesario buscar una mejor comprensión de las complejas determinaciones que conducen a esa adecuación espontánea. En la mayoría de los economistas existe una tendencia permanente a querer que su disciplina acceda al estatus de *ciencia*, aunque la definición de científico puede variar. Lo que se impuso poco a poco como forma dominante de lo científico en el campo de la economía fue la transposición de la física, como lo ha demostrado Philip Mirowski (1989). El deseo de hacer ciencia seleccionó entonces el paradigma más eficaz de ese punto de vista, es decir, la teoría neoclásica y, cada vez más, la teoría del equilibrio general.

Los economistas no son, entonces, ideólogos conscientes que eligen sus modelos en función de la adecuación de sus resultados a la ideología dominante. Son guiados por un deseo de ciencia que obedece al planteamiento expresado por Maurice Allais (1988):

Primero, el prerequisite de cualquier ciencia es la existencia de regularidades que puedan ser analizadas y pronosticadas. Éste es el caso, por ejemplo, de la mecánica celestial. Pero también es cierto respecto de muchos fenómenos económicos. De hecho, su análisis a fondo muestra la existencia de sucesos que son tan sorprendentes como los que se encuentran en las ciencias físicas. Ésta es la razón de que la economía sea una ciencia y de que esta ciencia se base en los mismos principios generales y métodos que las ciencias físicas.

Por tanto, el espíritu científico en la economía consiste en decir que existen leyes, "regularidades impresionantes", y la ética del economista consiste en tratar de ofrecer, con base en sus conocimientos, recomendaciones a la

sociedad. Si un alto funcionario de orientación neoclásica puede convertirse en un auténtico partidario de la baja de las cotizaciones sociales, es porque ésa es su misión, incluso su deber. Probablemente está persuadido de que su planteamiento está libre de toda desviación ideológica y que sólo se ha inspirado en las enseñanzas de la ciencia. Para él, la ideología está ligada a aquellos que sostienen propuestas alternativas sin fundamento científico. Los políticos más apegados a sus ideas no son considerados defensores de intereses sociales específicos, por el contrario, se les ve como representantes valientes del interés general, capaces de dar la espalda a políticas contra-productivas.

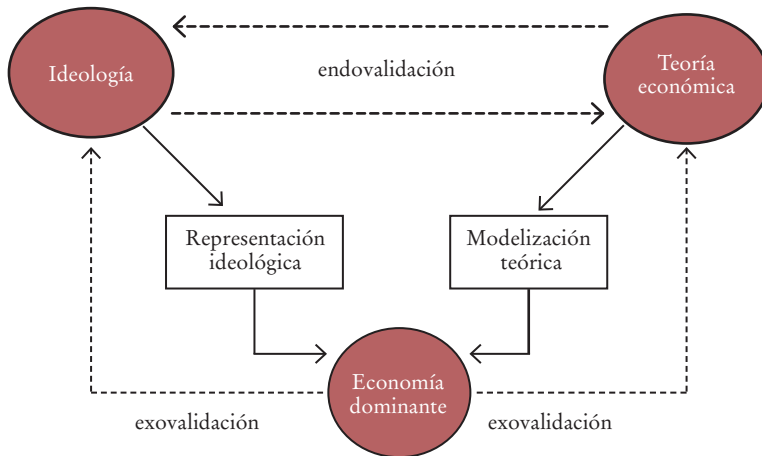
El uso de las matemáticas no es en sí el criterio central, y evidentemente surge la crítica sobre el terreno falso en que se desearía configurar como objetivo la formalización matemática. No es su uso lo que debe condenarse, sino la “imitación de la física” que, mediante la exportación de los modelos de esta ciencia, funciona como un filtro para las modelizaciones adecuadas.

IV. LA UBICACIÓN DEL CAMPO

Las evoluciones que se acaban de describir tienen lugar dentro de un campo que se organiza según una dialéctica entre dos polos, a los cuales podría llamarse respectivamente “ideología” y “teoría económica” (véase diagrama 1). La función de la ideología es producir representaciones del mundo que permitan legitimar las políticas llevadas a cabo, que las moldeen o las gestionen. La “teoría económica” produce por su parte representaciones científicas del mundo y leyes que permiten comprender su funcionamiento. Entre esos dos planteamientos, se establece una dinámica que no implica —y por ello no se puede afirmar— el sometimiento directo de la ciencia a la ideología. Los dos procesos se refuerzan al seguir dos vías principales, que podríamos considerar como la externa y la interna.

El reforzamiento interno se basa en la homología estructural que existe entre los fundamentos microeconómicos de la ideología y los elementos necesarios para una transposición de la metodología importada de las ciencias físicas. Tanto en un caso como en el otro, el rendimiento máximo se obtiene a partir de un postulado según el cual la sociedad está compuesta de individuos racionales. Es el funcionamiento de ese postulado el que permite maximizar el rendimiento ideológico, por una parte, y el rendimiento cien-

DIAGRAMA 1. *El campo económico*



tífico, por otra. La convergencia hacia el corpus de la economía dominante hace posible una *endovalidación* del paradigma en boga.

El refuerzo externo deriva del efecto de la retroalimentación del paradigma dominante como factor de legitimación de los esquemas básicos. La operación diaria de la ideología es mantener esa dialéctica entre la representación y la acción: la visión dominante del mundo se refuerza constantemente en razón de su carácter operativo, puesto que es la que guía la acción de los dirigentes y de aquellos que tienen peso efectivo en el mundo real. En el campo de la ciencia económica la aplicación de conceptos más abstractos es la fuente de una exovalidación de los paradigmas teóricos.

V. EL CONTROL DEL CAMPO

El control del campo pasa también, evidentemente, por la imposición de problemas y métodos mediante el filtro académico, el reconocimiento social a través de las revistas oficiales y los grandes organismos internacionales —como la Comisión Europea, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) o el Banco Mundial—, que delimitan el campo y financian los proyectos. Además, los criterios de excelencia internos de la disciplina valoran la complejidad extrema de los modelos implementados.

No se discute jamás la adecuación de esos instrumentos con la calidad de los datos procesados y los resultados obtenidos. La comunidad económica científica se apasiona por la elegancia formal de los modelos, y los debates se concentran en la aprobación de los postulados fundamentales que se plantean. Una vez más, el desempleo es siempre sobre todo el resultado de las rigideces que impiden el ajuste por el precio que se fijará en el mercado del trabajo.

Entre los efectos de esa configuración está la desaparición de toda controversia científica abierta. Una de las paradojas del campo académico consiste en el respeto de los criterios de ciencia tomados de la física acompañados por la aceptación sin críticas de todo estudio que satisfaga las normas puramente formales. En cierto sentido, la economía oficial es una ciencia inmóvil, al no registrar ningún progreso acumulativo por la invalidación gradual de hipótesis erróneas o de modelos incompletos. La evolución del campo de la ciencia económica no obedece a esa tensión, y se caracteriza más por la yuxtaposición de paradigmas alternativos que, hasta cierto punto, ya estaban bosquejados cuando se constituyó la disciplina. Por ejemplo, la crítica a la que se ha sometido la teoría neoclásica de la producción y de la distribución durante las controversias en Cambridge debió desembocar en una invalidación irreversible de ese esquema teórico. No sucedió así por una reformulación legítima, sino gracias a las relaciones de poder entre los paradigmas. De manera más general, las concepciones ultraliberales que habían sido derrotadas bajo el “fordismo” han recuperado el control de las investigaciones por razones externas a los fundamentos de un riguroso debate científico.

VI. LA REIVINDICACIÓN CIENTÍFICA

Este planteamiento es afortunadamente demasiado rígido: aunque se les haya marginado en el campo académico, las tesis de los economistas llamados “heterodoxos” continúan creando debates públicos. Ésa es la razón de que los economistas de inspiración neoliberal de vez en cuando realicen contraofensivas. Dos de ellos han publicado recientemente un libro (Cahuc y Zylberberg, 2016) que es una crítica virulenta a la heterodoxia, la cual se denuncia como “negacionista”. El uso de este término, que se reserva por lo general para quienes niegan la existencia de las cámaras de gas y la exterminación de los judíos, atestigua el carácter excesivo de ese panfleto. Nos

muestra e ilumina la concepción que tienen los economistas dominantes de la economía como ciencia.

El principio esencial defendido por Pierre Cahuc y André Zylberberg (de aquí en adelante C&Z) es que “después de más de tres décadas, la economía se ha convertido en una ciencia experimental en el sentido pleno del término, como la física, la biología, la medicina o la climatología”. Una contribución no puede ser considerada científica si no se ha publicado en una revista académica, después de haber pasado por la aprobación de sus pares. Esta presentación es evidentemente errónea desde el punto de vista epistemológico: la ciencia económica, si es ciencia, es una ciencia social en la que el objeto del estudio es tratar las relaciones entre seres humanos y no entre átomos o planetas. También hace caso omiso de la estructura del campo económico. En esta disciplina, los paradigmas (clásico, marxista, neoclásico, keynesiano, etc.) cohabitan de forma conflictiva y no siguen ninguna progresión lineal. Es una ilusión pensar que la calificación de las revistas puede servir de criterio científico. En resumen, la tesis general de C&Z es sucesora de un científicismo vulgar. Pero hay que ir más allá de esas “investivas epistemológicas incultas” para examinar con más detalle uno de sus principales caballos de batalla: la reducción del tiempo de trabajo.

VII. LA REDUCCIÓN DEL TIEMPO DE TRABAJO NO CREA EMPLEOS

Francia ha pasado entre 1997 y 2002 por una experiencia original al hacer que la duración de la semana legal de trabajo pasara de 39 a 35 horas con el fin de crear empleos. Antes de que entrara en vigor esa reforma, Pierre Cahuc se había opuesto a esa experiencia porque sus efectos sobre el empleo serían probablemente muy débiles (D’Autume y Cahuc, 1998). Veinte años después, en el libro de C&Z se afirma categóricamente que “reducir el tiempo de trabajo no creó empleos”.

Sin embargo, en Francia se crearon cerca de dos millones de empleos entre 1997 y 2002. ¿Cómo pueden C&Z afirmar que las 35 horas no sirvieron de nada? Responder detalladamente a esa pregunta permitirá discutir el pretendido carácter científico de los trabajos en los cuales se apoyan (C&Z). En realidad, ellos únicamente hacen referencia a un estudio, publicado en la revista *Labor Economics* (Chemin y Wasmer, 2009). El estudio se apoya en

una “experiencia natural” que se puede resumir de la siguiente forma: en tres departamentos franceses que tienen un estatuto particular, la duración semanal (hebdomadaria) del trabajo ha disminuido aproximadamente 20 minutos menos que en el resto del país, y, sin embargo, no se han creado empleos. No obstante, la conclusión del estudio es en realidad muy prudente: “No podemos concluir con seguridad que el efecto agregado de la reforma de las 35 horas fue cercano a cero. Sin embargo, nuestros resultados son ciertamente consistentes con esta interpretación”. Se siente la frustración de los autores que hubieran deseado tener una conclusión. Se dedican después a un ejercicio peligroso y extrapolan sus coeficientes a todo el país. Pero, como esos coeficientes son imprecisos, los autores encuentran un efecto sobre el empleo “muy considerable, que va de un millón menos a un millón más de empleos”.

En resumen, no pueden afirmar que la reducción del tiempo de trabajo no crea empleo, pero tampoco pueden excluir lo contrario. En consecuencia, C&Z no pueden depender de ese estudio para apoyar sus afirmaciones: en conclusión, ¿se apoyan en un estudio que no se terminó!

Ese estudio reúne todos los sesgos de la economía calificada de experimental que defienden C&Z, una experiencia natural que se apoya en una cabeza de alfiler, un número exagerado de técnicas econométricas que sirven de filtro, la tentación constante de extender al conjunto de la economía los resultados obtenidos a partir de una microexperiencia. En fin, la sumisión del artículo a dictaminadores (árbitros) generalmente anglosajones que no conocen nada de las realidades estudiadas y a los que sólo les interesa la complejidad de las técnicas.

VIII. LA FASCINACIÓN DE LA CIENCIA

Debe pensarse en el paso de la teoría a la ideología como una cadena de producción que conduce de los estudios altamente complejos a las recomendaciones de política pública. Se puede demostrar a partir de un estudio del mismo Pierre Cahuc, escrito con Stéphane Carcillo (Cahuc y Carcillo, 2006). Éste tenía el propósito de cuantificar el efecto sobre el empleo de los contratos de trabajo destinados a jóvenes asalariados, programa al que renunció el gobierno en vista de la oposición de un gran movimiento social. Ese estudio literalmente fascinó a una periodista de *Le Monde* (Baudet, 2006), quien expresó así su admiración ante las maravillas de la ciencia: “en todo caso, no se trata de reprochar a los autores haber entregado un modelo

matemático alejado de la realidad. Pierre Cahuc y Stéphane Carcillo dominan los mecanismos del mercado de trabajo”. La fortaleza de ese tipo de estudios está efectivamente en entregar resultados claros, netos y precisos: la introducción del nuevo contrato de trabajo entrañaría la creación neta de aproximadamente 80 000 empleos, con un horizonte temporal de cuatro años, y 70 000 empleos con un horizonte de 10 años. Con esos enunciados, los expertos en economía aparecen como verdaderos demiurgos, capaces de evaluar casi hasta la unidad los efectos de las medidas de política económica con toda la neutralidad y la precisión de la ciencia.

No obstante, aquí habrá que preguntarse: ¿cómo puede establecerse un resultado tan categórico? Saberlo es difícil, pues el ejercicio expone un instrumental matemático impresionante que funciona como un filtro. Aquí no se trata de reconsiderar el uso de las matemáticas, sino de destacar cómo ese formalismo impide exponer claramente las hipótesis sobre las que reposa el modelo. El de Cahuc y Carcillo depende también de un postulado esencial, que se expone de la manera siguiente: cada empleo provisto produce x unidades del bien en numerario por unidad de tiempo. La productividad del empleo cambia a una tasa λ . Por cada cambio, a la productividad x se le da una asignación de manera aleatoria mediante una distribución en la que la función de distribución se representa como $G: R: \rightarrow [0,1]$ ”.

Esta formulación opaca significa que la productividad de cada salario es aleatoria y que su variación se presenta dentro de una franja demasiado grande, que va de 0 a 100%. Además, esa incertidumbre no se reduce con el tiempo. El patrón no sólo ignora todo de la productividad de un asalariado en el momento de contratarlo, además, esa incertidumbre permanece en su totalidad mientras dura la relación de empleo. Una vez más, el planteamiento que consiste en formalizar mediante la simplificación los mecanismos esenciales del objeto de estudio es *a priori* legítimo desde un punto de vista científico. Pero aquí se trata de otra cosa. A saber, se está ante una deformación sistemática de la realidad, que es necesaria para el funcionamiento mismo del modelo. La hipótesis elegida no es una “estilización” aceptable, sino que se está ante una distorsión sistemática de mecanismos concretos: la separación de la realidad es irreductible y el modelo nos habla de otro mundo y no del que se suponía que era el objeto de estudio.

Las relaciones del modelo con la economía real son entonces formales: bautizar la “productividad” y el “salario” como variables x y w es un simple convencionalismo. No obstante, tiene una utilidad que permite traducir los

resultados en propuestas que “formen frases” con un sentido económico. Es sólo en la superficie del modelo que se establece un vínculo con la economía real, mediante la intermediación de esos enunciados discernibles. Si se hace el esfuerzo de profundizar, no se encuentra más que un conjunto de ecuaciones y cálculos (probablemente correctos), pero vacíos de todo significado económico.

Queda pendiente franquear otra etapa para pasar del modelo teórico a los resultados cuantificados: la de “la calibración”, que consiste en atribuir un valor aritmético a los parámetros algebraicos. Para ciertos parámetros, como la tasa de desempleo, esto no presenta problema. Otros caen bajo mecanismos institucionales, como el costo de los despidos, y es más difícil medirlos. Pero los parámetros que corresponden a las nociones más esotéricas del modelo son los más difíciles de calibrar y en éstos impera el dominio de lo arbitrario.

Tal es el caso, por ejemplo, de la elasticidad de la tasa de participación en su relación con el salario o bien de la elasticidad de la tasa de destrucción del empleo en su relación con el salario. El valor de esos parámetros no se ha estimado empíricamente, y más o menos “se sacan del sombrero”, o de otros estudios igual de criticables. Sobre todo, no se hizo ninguna prueba de sensibilidad. Además, la pretensión de cuantificar el efecto de un nuevo contrato de trabajo depende evidentemente del valor de los parámetros del modelo.

Por lo anterior, puede verse que la evaluación de ese tipo de estudios está condenada a seguir una vía muy angosta entre dos obstáculos: o se encierra en un debate de expertos que el ciudadano común no tiene medios para analizar, o se corre el riesgo de ver su crítica rechazada como ignorante o tendenciosa.

IX. ¿POR QUÉ TANTO OUDIO?

Esa categoría de economistas dominantes propone una ciencia objetiva y rechaza absolutamente el calificativo de neoliberal. El libro de C&Z es interesante porque muestra que las máscaras pueden caer en ciertas circunstancias. El elemento desencadenante fue sin duda el informe de la diputada socialista Barbara Romagnan (2014), que concluyó que la reducción del tiempo de trabajo ha constituido un instrumento pertinente y eficaz de lucha contra el desempleo. Para C&Z ese informe constituye “un perfecto ejemplo de negacionismo”. Inmediatamente publicaron un artículo de opinión viral (Cahuc, Carcillo y Zylberberg, 2014) donde mencionan la “des-

información parlamentaria” y afirman que el informe “desacredita” a la Asamblea Nacional. Además, incluyen de paso un argumento tan insultante como falso, al sugerir un paralelo entre quienes piensan que reducir la duración del trabajo crea sistemáticamente empleos y quienes sospechan que los inmigrantes ocupan los empleos de los franceses. Ese argumento contrario a los hechos fue recogido por el Premio Nobel Jean Tirole en su último libro (Tirole, 2016):

paradójicamente, la hipótesis subyacente a la fijación del empleo y, por lo tanto, a la política de reducción del tiempo de trabajo a fin de permitir una distribución del empleo, es la misma en que se sostiene el discurso de los partidos de la extrema derecha cuando afirman que los inmigrantes “ocuparían” el trabajo de los residentes nacionales, ya que el número de empleos sería una cantidad fija.

Sin embargo, es fácil demostrar que esa amalgama se basa en una burda confusión. El programa del Frente Nacional consistía, como simplificación, en la expulsión de un millón de inmigrantes para que sus empleos fueran ocupados por un número igual de “nacionales”. Se razona como si el número total de empleos fuera fijo y, por lo tanto, no se pretendiera crear otros nuevos, sino remplazar un empleo por otro. La reducción del tiempo de trabajo se basa en un razonamiento totalmente diferente: en un momento determinado, es el número total de horas de trabajo el que está dado, y la cantidad de empleos depende de la forma en que se reparte.

La ofensiva de C&Z puede también interpretarse como una defensa de posiciones ocupadas en el campo de los economistas. Se puede ubicar en la prolongada ofensiva realizada por Jean Tirole contra la creación de una segunda sección de economía en las universidades francesas a la que se denominaría “Instituciones, economía, territorio y sociedad”, y que hubiera permitido el desarrollo de enfoques pluralistas y escapar de la dictadura de los ortodoxos en las universidades francesas. En una carta (Tirole, 2015) fechada en enero de 2015 y dirigida a la Secretaría de Estado de la Enseñanza Superior y de la Investigación, Tirole se manifiesta violentamente contra ese proyecto, que finalmente fue abandonado. Sus argumentos eran muy ofensivos, porque acusaba a los “economistas que se autoproclamaban heterodoxos” de promover el “relativismo de los conocimientos, antesala del oscurantismo”.

X. LO QUE MUESTRAN (O NO) LOS ESTUDIOS

Ante la multiplicación de los estudios econométricos, con resultados a menudo contradictorios, se ha desarrollado un nuevo enfoque, el de los metaanálisis que revisan los estudios disponibles para extraer de ellos resultados más sólidos. Ellos han iluminado el riesgo de sesgos en las publicaciones y han desarrollado técnicas para corregirlos.

A mediados de la década de los noventa, David Card y Alan Krueger presentaron estudios que detonaron el consenso anterior según el cual un aumento del salario mínimo debería forzosamente destruir empleos. Se preguntaron entonces por qué sus propios resultados eran tan diferentes del consenso de la época y realizaron en 1995 un breve metaanálisis (Card y Krueger, 1995) sobre los estudios que entonces estaban disponibles (ciertamente, menos numerosos que los de hoy en día).

Su primera explicación es sencilla: un resultado negativo no es interesante. Se trata de lo que algunos han llamado el efecto del “cajón de archivos” (*filedrawer effect*): los resultados no significativos son guardados en el fondo de un archivo y nunca se les publica. Un estudio que demuestre que el salario mínimo no tiene efectos sobre el empleo no será publicado, ni siquiera se le someterá a consideración para publicarlo. Entonces, observan Card y Krueger, hay una “tendencia natural de los comités de lectura de las revistas a considerar más favorablemente los estudios en que los resultados son estadísticamente significativos”.

El sesgo tiene también una dimensión que se podría calificar de ideológica. Por ejemplo, en el caso del salario mínimo, los economistas tienen un fuerte “*a priori* teórico”. Los comités de lectura pueden “estar inclinados a aceptar artículos que muestren un efecto negativo del salario mínimo”. Card y Krueger van incluso más lejos para develar las habilidades del oficio: los investigadores pueden utilizar el criterio de un efecto negativo y significativo sobre el empleo como guía para la elección de sus especificaciones empíricas. Disponen de una gran flexibilidad en lo referente a las variables de control que incluyen, a la forma funcional que eligen, a la muestra que analizan y a la técnica de estimación que utilizan. Ese poder discrecional puede conducir inadvertidamente a sesgos si ciertas elecciones entre éstas están determinadas en parte por la fe en los efectos negativos y estadísticamente significativos sobre el empleo. Es comprensible que Card y Krueger

se hayan hecho amigos, a pesar de su controvertido eufemismo: “inadvertidamente”. Queda claro que la publicación de un artículo depende de su capacidad para hacer sentir cómoda a la ortodoxia: cuando la investigación trata de un parámetro que debería tener cierto signo según la teoría económica convencional, los resultados no significativos o que tienen un “signo negativo” pueden estar subrepresentados de manera importante en las obras publicadas sobre el tema.

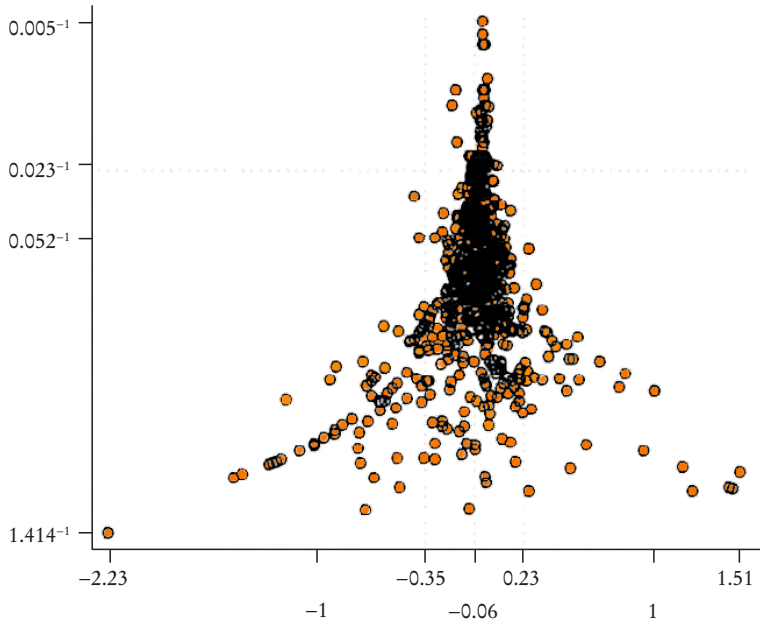
XI. ¿CÓMO IDENTIFICAR Y CORREGIR LOS SESGOS DE LAS PUBLICACIONES?

El método consiste en caracterizar cada estudio con ayuda de dos parámetros: el primero es evidentemente el valor del coeficiente estimado, por ejemplo, el que nos dice cuánto varía el empleo por un aumento concedido al salario mínimo; el segundo es la precisión de la estimación medida por la inversa de su desviación estándar: cuanto más grande sea el intervalo de confianza del coeficiente, su precisión será menor. En ese caso, cada estudio puede estar representado por un punto. El conjunto de esos puntos nos da una curva en forma de embudo invertido (*d’entonnoir renversé*): cuanto más se aleje un punto del valor medio de las observaciones, tanta más precisión pierden las observaciones.

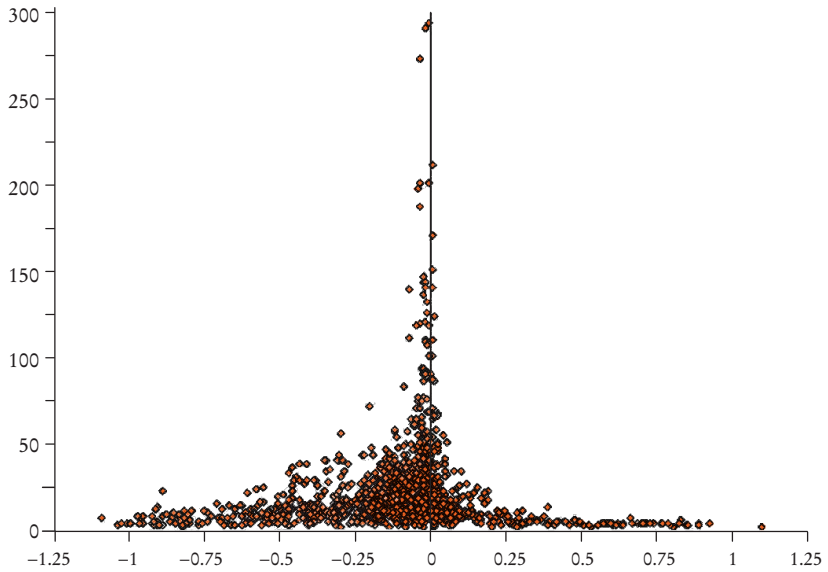
La gráfica 1 se tomó del estudio de Wolfson y Belman (2019) y muestra una relativa simetría de las observaciones respecto del valor central. Por el contrario, en la gráfica 2, presentada por Doucouliagos y Stanley (2009), aparece una asimetría hacia la izquierda, en favor de valores negativos de la elasticidad, pero con una precisión mediocre.

A priori, los efectos observados deberían variar de modo aleatorio en torno al “verdadero” valor, de manera independiente de la precisión de la estimación. Es decir, deberá haber estimaciones que subestimen o sobrestimen el coeficiente. No obstante, también podría ocurrir que haya muchos estudios que estén en una posición inferior o superior al valor central: es entonces un indicador de un sesgo de la publicación. En ese caso, los estudios con la precisión mediocre más numerosos hacen que el valor medio del coeficiente se mueva a un lado. Para corregir ese sesgo evidentemente no se puede recurrir a una impresión visual. Se han elaborado métodos muy complejos, como la prueba de la asimetría de los

GRÁFICA 1



GRÁFICA 2



embudos (FAT: *funnel asymmetry test*) o la de precisión del efecto (PET: *precision effect test*). Remitimos aquí a la excelente presentación de Patrice Laroche (2007).

Los metaanálisis utilizan esos métodos para corregir los sesgos de la selección, es decir, para “limpiar” los estudios en revisión: así se eliminan los muy malos. Esa corrección conduce frecuentemente a revalorizar los presupuestos de la teoría dominante. Por ejemplo, tenemos la conclusión de un metaanálisis del efecto sobre el empleo de un aumento del salario mínimo (Doucouliagos y Stanley, 2009): “Los escritos sobre los efectos del salario mínimo están contaminados por un sesgo de selección de las publicaciones, que nosotros estimamos es ligeramente superior al efecto medio señalado para el salario mínimo. Una vez que se corrige ese sesgo, sólo quedan unos cuantos o ningún elemento que permita validar una relación negativa entre el salario mínimo y el empleo”.

Se ha realizado un estudio análogo sobre el caso francés (Gautié y Laroche, 2018). En él, nuevamente el resultado es incontrovertible: “En todos los estudios en conjunto, el efecto del salario mínimo sobre el empleo es negativo, pero no es estadísticamente significativo”. Por un principio de precaución, los autores retienen como “mejor estimación” (aunque no estadísticamente significativa) un valor ridículamente débil: un aumento de 1% en el salario mínimo conducirá a una baja en el empleo de 0.05 por ciento.

XII. EL JUEGO DE LA MASACRE CONTINÚA

Según una idea muy difundida, las legislaciones que protegen el empleo (las “rigideces” del mercado de trabajo) serán un obstáculo para su creación. La OCDE ha elaborado, después de mucho tiempo, indicadores (EPL: *employment protection legislation*) que han dado lugar a numerosos estudios econométricos. El metaanálisis de Philipp Heimberger (2020) contó entonces con el material necesario: se fundamentó en un abundante material de 881 observaciones. Sus resultados son muy claros: “no existe una prueba sólida de un impacto negativo global de la protección del empleo en el desempleo”. Además, Heimberger dirige un mensaje muy claro a quienes toman las decisiones: “no deberían formular recomendaciones como si los efectos supuestos de la protección del empleo sobre el desempleo hayan sido confirmados por investigaciones empíricas”.

Las reducciones de impuestos en favor de las empresas ¿estimulan el crecimiento? La política de Trump, al igual que la reducción de los impuestos sobre la producción en Francia, ha utilizado esta teoría como fundamento. Nuevamente, un metaanálisis (Gechert y Heimberger, 2021) hace aparecer un sesgo de selección en favor de un efecto positivo. Después de corregir ese sesgo, los autores concluyen que es imposible “rechazar la hipótesis de un efecto nulo”.

También puede suceder que un metaanálisis no haga aparecer un sesgo en la selección. Tal es el caso de la relación entre la mundialización (globalización) y las desigualdades en los ingresos (Heimberger, 2019). Esto no impide que se produzcan resultados claros, que no concuerden con la teoría dominante: la mundialización (globalización) está aumentando las desigualdades en los ingresos, incluso en los países en desarrollo. El efecto es relativamente moderado, pero persistente, y más importante si uno se concentra sólo en la globalización financiera.

XIII. LA MUERTE DE LA FUNCIÓN COBB-DOUGLAS

Sebastian Gechert, al que ya citamos, y sus coautores han publicado otro estudio con el provocador título: “Muerte a la función de producción Cobb-Douglas” (Gechert, Havranek, Irsova y Kolcunova, 2019). También en este caso el artículo es técnico, pero intentaremos demostrar que sus implicaciones son importantes. Para simplificar, una función de producción (neoclásica) expresa que se empleará menos trabajo y más capital si el costo del trabajo aumenta en comparación con el del capital. La intensidad de la reacción depende de un parámetro esencial: la elasticidad de sustitución respecto del trabajo que es 1 en la función de producción Cobb-Douglas más sencilla.

Según el valor de ese parámetro, habrá dos lecturas posibles de la baja de la parte salarial. Si la elasticidad es superior a 1, entonces es de naturaleza “tecnológica”; puesto que se emplea menos trabajo y más capital, es normal que la parte de los salarios disminuya.

En las obras sobre el tema, el valor medio de la elasticidad es de 0.9, o sea, próximo a la unidad. Pero el metaanálisis es devastador. Después de corregir varios sesgos, principalmente de publicación, la estimación se reduce a 0.3.

La función Cobb-Douglas que postula una elasticidad igual a 1 está bien muerta y con ella las explicaciones puramente tecnológicas de la disminución en la parte de los salarios.

Ese resultado va contra el análisis de Thomas Piketty. En *El capital en el siglo XXI* (2015) afirma que solamente en las “sociedades agrícolas tradicionales” puede observarse una elasticidad inferior a 1. Para el siglo XXI, es claramente partidario de la interpretación tecnológica: “sobre la base de los datos históricos, se puede estimar una elasticidad entre 1.3 y 1.6”. No se hizo referencia a ningún estudio porque, curiosamente, su razonamiento iba en sentido contrario.

En el anexo técnico (Piketty, 2013), el cual no fue traducido al español, Piketty de hecho se limitó a señalar que “el aumento [de la parte del capital] observado en los países ricos en el curso del periodo 1970-2010” puede ser “correctamente explicado por una elasticidad de sustitución ligeramente superior a 1 (entre 1.3 y 1.6)”. Sin embargo, si la elasticidad a la que nos referimos es en su mayoría de 0.3, entonces la versión tecnológica no se sostiene y hay que hacer que otros argumentos intervengan, como el equilibrio de las fuerzas de empleadores y asalariados para explicar la baja en la parte de los salarios. Se comprueba entonces que esos debates muy técnicos ocultan cuestiones esenciales de interpretación.

XIV. LA TÉCNICA Y EL DEBATE PÚBLICO

La dominación de la ortodoxia económica no depende principalmente de la solidez y la coherencia de los estudios aplicados que ésta produce. Su fuerza se encuentra en su capacidad de articular su aparente carácter científico, su adecuación a una representación atomizada de la sociedad y una correspondencia espontánea con la apología de los sistemas dominantes. Pero también presenta debilidades y muchas de esas propuestas están siendo desvirtuadas en la actualidad. Sólo hemos mencionado algunas, pero se podría citar igualmente la desaparición de la Curva de Phillips o la eficiencia de los mercados financieros. Los metaanálisis que mencionamos aquí confirman esa constante, pero su grado técnico los hace difíciles de exponer en el debate público. Y es tarea de los llamados economistas “heterodoxos” desbaratar los discursos que aluden erróneamente a estudios “que demuestran que...”

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Allais, M. (1988). *An Outline of My Main Contributions to Economic Science*. Nobel Prize. Recuperado de: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1988/allais/lecture/>
- Baudet, M. B. (2006, 25 de febrero). Empleo : le CNE ne créerait que 70 000 postes de plus. *Le Monde*. Recuperado de: https://www.lemonde.fr/la-crise-au-proche-orient/article/2006/02/24/emploi-le-cne-ne-creeerait-que-70-000-postes-de-plus_744778_734511.html
- Cahuc, P., Carcillo, S., y Zylberberg, A. (2014, 22 de diciembre). Désinformation parlementaire sur les 35 heures. *Les Echos*. Recuperado de: <http://gesd.free.fr/cahucandco.pdf>
- Cahuc, P., y Carcillo, S. (2006). Que peut-on attendre des Contrats Nouvelle Embauche et Première Embauche? *Revue Française d'Économie*, 21(1), 37-86. Recuperado de: <http://pinguet.free.fr/rfec02006.pdf>
- Cahuc, P., y Zylberberg, A. (2016). *Le Négationnisme économique. Et comment s'en débarrasser*. Paris: Flammarion.
- Card, D., y Krueger, A. B. (1995). Time-series minimum-wage studies: A meta-analysis. *The American Economic Review*, 85(2), 238-243. Recuperado de: <https://davidcard.berkeley.edu/papers/ts-min-wage.pdf>
- Chemin, M., y Wasmer, E. (2009). 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), 487-524. Recuperado de: <http://gesd.free.fr/cheminw9.pdf>
- Crépon, B., y Desplatz, R. (2001). Une nouvelle évaluation des effets des allègements de charges sociales sur les bas salaires. *Économie et Statistique*, (348), 3-24. Recuperado de: <https://www.insee.fr/fr/statistiques/1376044?sommaire=1376054>
- D'Autume, P., y Cahuc, P. (1998). La Réduction de la durée du travail, faut-il y croire? *Revue d'Économie Politique*, 108(1), 1-6. Recuperado de: <http://gesd.free.fr/akahuc98.pdf>
- Doucouliafos, H., y Stanley, T. D. (2009). Publication selection bias in minimum-wage research? A meta-regression analysis. *British Journal of Industrial Relations*, 47(2), 406-428. Recuperado de: <http://digamoo.free.fr/doucouliafos09.pdf>

- Gautié, J., y Laroche, P. (2018). *Minimum Wage and the Labor Market: What Can We Learn from the French Experience?* (documento de trabajo Cepremap 1804, 1-38). París: Centre pour la recherche économique et ses applications. Recuperado de: <http://www.cepremap.fr/depot/2018/09/docweb1804.pdf>
- Gechert, S., Havranek, T., Irsova, Z., y Kolcunova, D. (2019). *Death to the Cobb-Douglas Production Function* (FMM documento de trabajo). Hans-Böckler-Stiftung. Recuperado de: https://www.boeckler.de/en/faust-detail.htm?sync_id=8498
- Gechert, S., y Heimberger, P. (2021). *Do Corporate Tax Cuts Boost Economic Growth?* (IMK Documento de Trabajo, 210). Hans-Böckler-Stiftung. Recuperado de: https://www.imk-boeckler.de/de/faust-detail.htm?sync_id=HBS-008025
- Giraud, P. N. (2016, 9 de septiembre). En économie, l'expérience n'est jamais reproductible. *Les Échos*. Recuperado de: <http://pinguet.free.fr/negaechos.pdf>
- Heimberger, P. (2019). *Does Economic Globalisation Affect Income Inequality? A Meta-Analysis* (documento de trabajo 165). Viena: The Vienna Institute for International Economic Studies. Recuperado de: <https://wiiw.ac.at/does-economic-globalisation-affect-income-inequality-a-meta-analysis-p-5044.html>
- Heimberger, P. (2020). *Does Employment Protection Affect Unemployment? A Meta-analysis* (documento de trabajo 176). Viena: The Vienna Institute for International Economic Studies. Recuperado de: <https://wiiw.ac.at/does-employment-protection-affect-unemployment-a-meta-analysis-dlp-5225.pdf>
- Husson, M. (2018, 31 de julio). La explicación del desempleo por los economistas dominantes. *Viento Sur*. Recuperado de: <https://vientosur.info/la-explicacion-del-desempleo-por-los-economistas-dominantes/>
- Laroche, P. (2007). L'exploration statistique du bias de publication. *Journal de la Société Française de Statistique*, 148(4), 29-56. Recuperado de: <http://digamoo.free.fr/laroche07.pdf>
- Mirowski, P. (1989). *More Heat than Light*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nasser, A. G. (2003). The tendency to privatize. *Monthly Review*, 54(10). Recuperado de: <https://monthlyreview.org/2003/03/01/the-tendency-to-privatize/>

- Piketty, T. (2013). Annexe technique du livre *Le capital au 21e siècle*. Recuperado de: <http://piketty.pse.ens.fr/files/capital21c/Piketty2013AnnexeTechnique.pdf>
- Piketty, T. (2015). *El capital en el siglo XXI*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Raffarin, J. P. (2002, 3 de julio). Discours de politique générale. *Vie Publique*. Recuperado de: <https://www.vie-publique.fr/discours/131219-declaration-de-politique-generale-de-m-jean-pierre-raffarin-premier-mi>
- Romagnan, B. (2014). Rapport de la Commission d'enquête sur l'impact de la réduction du temps de travail. Assemblée Nationale. Recuperado de: <https://www.assemblee-nationale.fr/14/pdf/rap-enq/r2436.pdf>
- Tirole, J. (2015). Carta a Geneviève Fioraso. Recuperado de: <http://pinguet.free.fr/tirolettre.pdf>
- Tirole, J. (2016). *Économie du bien commun*. París: PUF.
- Wolfson, P. J., y Belman, D. (2019). 15 years of research on U. S. employment and the minimum wage. *Labour*, 33(4), 1-19. Recuperado de: <http://onala.free.fr/wolfson19.pdf>