

ISSN: 1576-0162

DOI: <http://dx.doi.org/10.33776/rem.v0i54.4577>

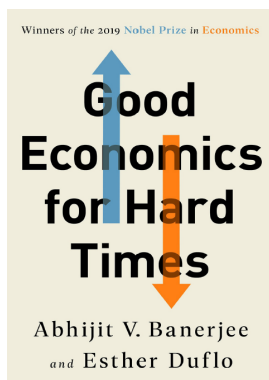
ISBN: 978-1-5417-6287-9 (ebook)

ABHIJIT V. BANERJEE & ESTHER DUFLO

*Good Economics for Hard Times*¹

PublicAffairs, Hachette Book Group, 2019

457 páginas



Esto es lo que dicen los autores en el primer párrafo del prefacio de su obra: “*Los economistas realmente no escriben libros, y mucho menos los libros que los seres humanos pueden leer*”. Obviamente, no es cierto. Ellos mismos ya habían publicado un libro que, no sólo tuvo una buena acogida entre los economistas, sino entre los “seres humanos” (*Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty*, 2011). Aunque, por otro lado, es cierto que los economistas académicos tienden a escribir y publicar artículos en revistas que únicamente leen otros economistas y solo, ocasionalmente, dedican su esfuerzo a escribir libros destinados al público en general. Es una buena noticia, por tanto, que Banerjee y Duflo, ganadores del Nobel de Economía en 2019, hayan querido repetir la experiencia con otro libro que, al igual que el anterior, está destinado a un público amplio. Quizás haya que precisar que el libro fue escrito antes de que recibieran el Nobel, aunque publicado después, y, por tanto, no fue improvisado de manera oportunista para aprovechar el tirón comercial que, sin duda, ahora tienen los autores.

El título de la obra, *Good Economics for Hard Times*, está bien escogido. En una época donde el crecimiento de las desigualdades, el cambio climático, o la desconfianza en la acción pública son objeto de un debate muy polarizado, los economistas tienen mucho que decir ya que la economía y la política económica están en el centro de la discusión. El problema es que parece que son pocos los que están interesados en escuchar sus opiniones de manera que se ha creado una brecha entre los consensos que han surgido en el ámbito académico y la opinión pública general. En este sentido, el objetivo declarado del libro es compartir la experiencia que han acumulado los autores sobre los grandes temas de nuestro tiempo. Esto se hace de una manera honesta, reconociendo, de entrada, que *los economistas a menudo se equivocan* y mostrando cómo su trabajo se parece mucho al de los fontaneros que resuelven problemas con

¹ En marzo de 2020 se ha publicado la edición en español: *Buena economía para tiempos difíciles*, Taurus.

una mezcla de intuición basada en la ciencia, algunas conjeturas que surgen de la experiencia y un montón de pruebas y errores. Es interesante observar que cuanto más competentes son los economistas más modestos son en la presentación de sus deducciones.

El primer tema que se aborda es la inmigración. Aquí el esfuerzo se centra en demostrar que el simple y seductor argumento de que los pobres del mundo están dispuestos a abandonar sus hogares para trabajar en países con mejores condiciones y, como consecuencia, contribuir a la reducción de los salarios y el nivel de vida de los habitantes de los lugares de destino, es falsa. Se citan los resultados del análisis de varios experimentos naturales, entre los que se encuentra el conocido estudio de Card (*The Impact of the Mariel Boatlift on the Miami Labor Market*, 1990) que demostró que la llegada a Miami de, aproximadamente, 125.000 cubanos entre abril y septiembre de 1980 no tuvo efectos apreciables en los salarios de los residentes. De hecho, la evidencia empírica disponible sugiere que los inmigrantes poco cualificados no perjudican los salarios y el empleo de los nativos. Sobre esa base, se llega a afirmar que el modelo de oferta y demanda, en el caso de la inmigración, no es una buena descripción del funcionamiento del mercado de trabajo. Curiosamente, los dos únicos gráficos que aparecen en el libro contienen las curvas de oferta y demanda.

Podría extraerse la conclusión precipitada de que el análisis económico no sirve para conocer los efectos que tiene la inmigración sobre los salarios y el empleo. Ahora bien, habría que realizar, al menos, dos consideraciones. La primera se refiere a la capacidad explicativa que han demostrado ciertos argumentos y teorías que se han desarrollado en el ámbito económico. En este sentido, los autores señalan algunas razones que podrían justificar que la inmigración no afecte a los salarios: los inmigrantes crean una demanda de servicios que aumenta, a su vez, la demanda de trabajo con lo que el desplazamiento de la oferta podría ser compensado con el de la demanda; los inmigrantes, especialmente los menos cualificados, ralentizan el proceso de mecanización y, por tanto, desaniman la implantación de tecnologías que ahorran trabajo; la llegada de inmigrantes incentiva la reorganización de la producción creando nuevas oportunidades para la población nativa que puede aprovechar, por ejemplo, su mayor competencia lingüística para acceder a mejores empleos que no son accesibles para los inmigrantes; y, por último, en muchos casos, los inmigrantes no compiten con la mano de obra nativa ya que realizan tareas que los residentes son muy reacios a aceptar. No es necesario, por tanto, abandonar el análisis económico para entender los efectos de la inmigración.

La segunda consideración se refiere a la existencia de otras motivaciones, además de las puramente económicas, para explicar el comportamiento de los individuos. Según Banerjee y Duflo, los economistas han adoptado una noción de bienestar demasiado estrecha, asociada a la renta o al consumo material, y hemos olvidado que todos necesitamos mucho más que eso como, por ejemplo, el respecto de la comunidad y la dignidad. Argumentan que las razones económicas no son suficientes para explicar los movimientos

migratorios. El título del capítulo 2 (*From the mouth of the shark*) hace referencia a los versos escritos por la poetisa somalí Warsan Shire: *nadie abandona su hogar, a menos que su hogar sea la boca de un tiburón ... solo abandonas tu hogar cuando tu hogar no te permite quedarte*. Señalan que los países donde, aparentemente, la gente está deseando irse, como Iraq o Siria, no son los más pobres del mundo. La gente necesita algo más que un incentivo económico para abandonar a su familia y amigos. Aquí podrá abrirse una discusión, que no es nueva, sobre si el análisis económico solo debería aplicarse a aquellas situaciones en las que los individuos persiguen maximizar su nivel de renta. Según los autores, este enfoque es una lente distorsionadora que a menudo ha llevado a los economistas más inteligentes por el camino equivocado y a los responsables políticos a tomar las decisiones erróneas.

En otro capítulo se discuten las ganancias derivadas del comercio. Durante mucho tiempo se ha aceptado como una proposición autoevidente que, dado que el comercio internacional permite a cada país especializarse en lo que mejor hace, la renta aumentará de manera que las ganancias de los ganadores superarían las pérdidas de los perdedores. En cualquier manual de introducción a la Economía se presenta el principio de la ventaja comparativa y se demuestra las ganancias de bienestar asociadas al intercambio comercial. Banerjee y Duflo creen, en cambio, que la idea de la ventaja comparativa se ha sobrevalorado y la matizan con tres argumentos. Uno, las ganancias del comercio internacional son, relativamente, pequeñas para una economía como Estados Unidos. Es verdad que si optara por la autarquía sería más pobre pero no mucho más pobre. De hecho, los países pequeños o, incluso, las comunidades más reducidas podrían vivir de una manera autosuficiente. Dos, la eliminación de las barreras comerciales no garantiza el desarrollo. Y tres, la redistribución de las ganancias del comercio ha resultado extremadamente complicada, y las personas afectadas negativamente por el comercio han sufrido y siguen sufriendo mucho. Es aquí donde se pone un énfasis mayor. No se discute que si los ganadores pudieran compensar a los perdedores el bienestar social aumentaría. Lo que se subraya es, precisamente, que esa transferencia no se produce. Sobre esa base, puede entenderse la hostilidad que, en ciertos sectores, se ha producido hacia el libre comercio. Muchos economistas y políticos habrían dado por supuesto que los trabajadores que perdieran sus empleos se trasladarían para encontrar otros. Y no ha sido así. En este contexto, las guerras comerciales no son la solución: no tiene sentido pedirles a los trabajadores agrícolas que pierdan sus empleos solo para que los trabajadores del acero puedan conservar el suyo. Los mecanismos compensadores habrían de financiarse con impuestos. En la medida en que el comercio es un beneficio colectivo, todos habrían de contribuir a pagar sus costes.

Antes de abordar otros temas que centran el debate político y social actual, el capítulo 4 trata sobre la formación de las preferencias individuales. En este punto, según los postulados de la economía tradicional, que podría representarse por lo expuesto por Becker y Stigler en un famoso artículo publicado en 1977 titulado *De Gustibus Non Est Disputandum*, los economistas

no deberían preocuparse por entender qué hay detrás de las preferencias. En cambio, Banerjee y Duflo exploran este terreno aportando los resultados de numerosas experiencias y experimentos llevados a cabo en el ámbito de la sociología y de la psicología. Su conclusión es que las preferencias están determinadas por el contexto social y, por tanto, no son estables. Además, el mercado no castiga siempre a las personas que, por ejemplo, prefieren discriminar. Si un pastelero no quiere prestar sus servicios en las bodas homosexuales perderá cuota de mercado frente a los que no discriminan, a menos que reciba el apoyo de grupos sociales con ideas similares. Aquí, las políticas destinadas a fomentar la integración, el contacto y la cooperación entre diferentes, en la escuela o en los barrios, serían más eficaces. Podría pensarse que estas incursiones sobre la formación de las preferencias no son propias de los economistas; no obstante, los autores sostienen que es imposible hablar del crecimiento, de la desigualdad o de los desafíos que presenta el cambio climático sin incorporar el papel que desempeñan las preferencias.

El siguiente paso se dirige, precisamente, hacia el crecimiento económico donde los economistas han producido una gran cantidad de aportaciones. La pregunta que se plantea es: ¿se ha acabado el crecimiento? De entrada, la respuesta de los autores no sólo es ecuaníme, presentando los argumentos de los que responderían afirmativa y negativamente, sino también humilde, reconociendo las veces que los economistas se han equivocado al predecir el futuro y recordando que fue Hansen quien acuñó el término *estancamiento secular* en 1938, cuando creía que la capacidad de crecimiento de la economía estadounidense se había agotado, sin sospechar la formidable expansión económica que se experimentaría, más tarde, después de la segunda guerra mundial. Al mismo tiempo, se aprecia honestidad cuando se expone el camino que han recorrido los economistas para intentar comprender un fenómeno complejo. Se habla del modelo de Solow y de su predicción fallida sobre la convergencia de renta entre países. Se explica la aportación de Romer que cuestiona los rendimientos decrecientes del capital a nivel macroeconómico, destaca la importancia del intercambio de ideas, y, de este modo, descarta la ralentización del crecimiento predicha por Solow. Ahora bien, dado que aún no sabemos con certeza cómo medir y qué impulsa el crecimiento de los países, desconocemos, asimismo, las políticas que deberían implementarse. En consecuencia, quizás, habría que reorientar el objetivo del crecimiento hacia la mejora de la calidad de vida de los ciudadanos y, en el caso de los países pobres, hacia proyectos concretos con resultados observables como, por ejemplo, la distribución de mosquiteros tratados con insecticida para evitar las muertes por malaria y, a nivel más general, dedicar sus recursos a la mejora de la educación, de la salud, de las infraestructuras y del funcionamiento de los tribunales y de los bancos. Este enfoque ofrece más oportunidades para aumentar el bienestar de millones de personas que la búsqueda de un incremento de unas décimas en el PIB en los países ricos.

Relacionado con el crecimiento nos encontramos con el debate sobre el cambio climático. No se discuten los datos que apuntan hacia el calentamiento

del planeta sino la posibilidad de resolver un problema provocado por los ricos que afecta, sobre todo, a los pobres. Los autores, que escribieron su libro antes de que se conocieran los frustrantes resultados de la última Cumbre del Clima en Madrid, reconocen que es difícil ser completamente optimistas. La promoción de las tecnologías limpias, quizás, no sea suficiente. El consumo deberá disminuir lo que obligaría a cambiar las preferencias. Las autoridades públicas habrían de orientar a los individuos hacia las elecciones que sean mejores para el medio ambiente prohibiendo, por ejemplo, las bombillas que no sean LED de bajo consumo. En cualquier caso, se precisaría un *Green New Deal* que plantee el debate sin enfrentar a los pobres en los países pobres contra los pobres en los países ricos. No se trata de renunciar a los instrumentos que ya están diseñados como los permisos transferibles de contaminación o los impuestos sobre el carbono, sino de utilizarlos de manera que el coste sea asumido por los que más tienen y los ingresos fiscales sirvan para compensar a los que están en el extremo inferior de la escala de ingresos. Una vez más, por tanto, se cruza el límite que separa a la economía positiva de la economía normativa para comprometerse con una propuesta de solución para un problema cuya gravedad es difícil de exagerar.

También merece atención la idea, compartida por un número creciente de economistas, de que las nuevas tecnologías, basadas en la automatización de los procesos, provocará el desplazamiento de muchos trabajadores que serán sustituidos por robots. Este debate se ha planteado con cada ola de innovaciones. No obstante, a diferencia de lo que ha ocurrido en el pasado, existen razones para pensar que ahora puede ser diferente y que parte de la automatización puede ser excesiva. Por ejemplo, cuando el trabajo se grava a una tasa más alta que el capital, las empresas pueden optar por automatizar incluso cuando los robots sean menos productivos que las personas. Con este argumento se justificaría un impuesto a los robots. En cualquier caso, la tendencia puede ser el aumento del desempleo o una multiplicación de trabajos inestables y mal remunerados. Esto genera desigualdad. Ahora bien, la desigualdad no sería simplemente una consecuencia de cambios tecnológicos que no controlamos sino de decisiones políticas deliberadas que han beneficiado a los más ricos como las relacionadas con las reformas impositivas. Este tipo de análisis nos recuerda que el reparto del pastel no es simplemente el resultado de cambios estructurales o del simple funcionamiento del mercado sino, como defiende Piketty, de cambios en las políticas, aunque, una vez más, los autores, con una mezcla de prudencia y humildad, nos recuerdan que no es fácil saber cuál es el principal responsable.

Al llegar a los últimos capítulos del libro el lector ya debería tener claro que el mercado no siempre ofrece soluciones justas, aceptables o eficientes. Eso lo saben los economistas y también saben que, en esas circunstancias, el Estado puede mejorar las cosas. El problema es, según los autores, que el Estado ha perdido legitimidad y una mayoría creciente del electorado ha dejado de confiar en él. Para que las cosas cambien se precisan más fondos que exigirían más impuestos, gestionar mejor los gastos públicos, y, por supuesto,

combatir la corrupción. Para ello, se necesitan a las mejores mentes para enfrentar uno de los mayores desafíos de nuestro tiempo: la batalla contra la creciente desigualdad. Por eso resulta especialmente interesante lo que dos de los mejores economistas de nuestro tiempo tienen que decir sobre la política social. En este contexto, nos encontraríamos, en un lado, a los que son partidarios de dar dinero a los pobres para que los administren como crean oportuno, y, en otro, a los que no confían en la capacidad de los pobres para cuidarse a sí mismos y optarían por abandonarlos a su suerte o restringirles su capacidad de decisión. Se discuten propuestas generales como la renta básica universal o el impuesto negativo sobre la renta y, otras más concretas, como proyectos específicos relacionados con la educación y el empleo. También insisten en considerar la dignidad de las personas, algo que no se trata en los manuales de economía que se estudian en la universidad.

El libro termina con unas pocas páginas de conclusiones en donde se aclara, por si había alguna duda, la diferencia entre la buena y la mala economía. El criterio no está en el rigor de los métodos empleados sino, más bien, en los resultados de medidas concretas. Los grandes economistas han estudiado e investigado sobre la economía no sólo por el simple placer de saber y conocer sino, básicamente, para mejorar la sociedad. Banerjee y Duflo, sin decirlo explícitamente, priorizan la equidad sobre la eficiencia. La buena economía es la que consiguió que se regalaran los mosquiteros tratados con insecticida para reducir las muertes por malaria de los niños en África. La mala economía es la que ha permitido el aumento de la desigualdad, la fragmentación social y el desastre medioambiental. El mensaje final es una llamada a la acción a todos los que queremos un mundo mejor porque *la economía es demasiado importante para dejarla a los economistas*.

La obra ha recibido ya comentarios elogiosos de economistas académicos, desde Solow y Acemoglu hasta Piketty y Varoufakis. Está bien escrita y tiene muchas virtudes. Una de ellas es que advierte a los economistas de los peligros de las afirmaciones categóricas del tipo “la inmigración es buena” el “libre comercio es mejor”, realizadas sin las imprescindibles advertencias y matizaciones. Otra es que enseña a los que no son economistas cómo trabajan los economistas, lo que han aprendido, y lo útil que puede resultar su trabajo.

Beatriz Benítez-Aurioles
Universidad de Málaga