

LA POLÍTICA, NO LA ECONOMÍA, DETERMINA EN ÚLTIMA INSTANCIA LA DESIGUALDAD

Jon D. Wisman

No hay tal cosa como un problema meramente económico solucionable meramente con lógica económica; los intereses políticos y el prejuicio político intervienen en cada discusión de las preguntas reales.
Joan Robinson, 1981, pp. 2-3.

1. INTRODUCCIÓN

La desigualdad se ha agravado en Estados Unidos y ha crecido a pasos agigantados en casi todos los países del mundo desde mediados del decenio de los setenta. ¿Por qué? Las explicaciones actuales típicamente identifican las causas como económicas, debido a una combinación de cambios tecnológicos, globalización, educación inadecuada y demografía. A veces se reconoce el papel de la política, pero casi nunca se le presta mucha atención.

La tesis planteada en este artículo es que la desigualdad es un fenómeno totalmente político. Otras fuerzas, como las económicas, a las que suelen apuntar los economistas, tienen cierta importancia pero son causas secundarias. Todas ocurren dentro de un marco en el cual lo que permite que aquellas hagan crecer la desigualdad podría ser modificado o sus efectos podrían neutralizarse.

Este error de concentrarse en las causas secundarias mientras se pasan por alto las fuerzas políticas subyacentes es, *per se*, político. Enmascara la causa real de la desigualdad y la presenta como algo natural

J. D. Wisman <jdwisma@american.edu>, profesor de Economía en la American University, Washington D. C., Estados Unidos. Traduce y publica el CEMLA con la debida autorización del autor y de Taylor and Francis Group, LLC. Publicado originalmente como "Politics, Not Economics, Ultimately Drives Inequality, Challenge", *Challenge*, vol. 60, núm. 4, 2017, pp. 347-367.

o como un producto de las fuerzas del progreso, tal como en la antigüedad se creía que era la voluntad de los dioses. Por tanto, las cosas son como deben de ser. Además, no puede hacerse nada al respecto, no vaya a ser que los motores del crecimiento económico se descarrilen.

En este artículo se hacen dos afirmaciones. La primera es que la causa última de la desigualdad es política. La segunda, que la ideología es la herramienta política más importante. Sustento tales afirmaciones analizando la dinámica política tras tres tendencias generales en la distribución desde el siglo XIX.

Este artículo se desenvuelve de la siguiente manera. La siguiente sección incluye una síntesis de la aseveración disciplinaria de que la desigualdad se debe a fuerzas económicas. En la tercera sección, analizo el famoso *punto de inflexión* de la curva de Kuznets para demostrar de qué manera las fuerzas políticas han propiciado

la desigualdad. En la cuarta sección explico el papel crítico de la ideología como el principal factor determinante del poder político y, en particular, me concentro en el papel desempeñado por la *ciencia económica*. Sabiendo esto acerca de la ideología, en la quinta sección entendemos por qué la desigualdad disminuyó entre los decenios de los treinta y los setenta en Estados Unidos, pero que se agudizó en los cuatro decenios subsecuentes. Mi análisis se concentra en este país debido a limitaciones de espacio.¹ El artículo concluye con unas cuantas reflexiones acerca del estado actual de la economía y de las posibilidades de una menor desigualdad.

La ideología que por sí sola ha conducido a una mayor desigualdad consiste en representar la desigualdad económica como un producto de las fuerzas económicas naturales

¹ La historia de Estados Unidos destaca por sus extremos. Thomas Piketty (2014, p. 324) encuentra que Estados Unidos “era menos inequitativo que Europa entre 1900 y 1910, ligeramente más inequitativo entre 1950 y 1960, y mucho más inequitativo entre 2000 y 2010”.

2. IDENTIFICACIÓN DE LAS FUERZAS ECONÓMICAS COMO CAUSA DE LA DESIGUALDAD

La desigualdad no es ninguna novedad. La desigualdad extrema ha caracterizado a casi toda la historia de la humanidad, desde los albores de la civilización, hace unos 5,500 años. Las élites con poder por lo general han acaparado casi todo –si no es que todo– el superávit económico de las sociedades, con lo que la gran mayoría de la humanidad apenas tiene para sobrevivir.

La esperanza de que este patrón histórico pudiera romperse nació filosóficamente hace más de dos siglos durante la Ilustración. Más recientemente, la creencia de que la desigualdad creciente caracterizaría al futuro de la humanidad emanó del artículo crucial del economista Simon Kuznets (1955), publicado hace más de medio siglo. Kuznets (1955, p. 26) en una conjetura que él mismo describió como “tal vez sea 5% de información empírica y 95% de especulación, salpicada seguramente de

buenos deseos”, plantea que, si bien la desigualdad aumenta en las primeras etapas del desarrollo económico, en cierto nivel avanzado empieza a disminuir: una U invertida. El artículo de Kuznets despertó la esperanza y expectativa de que, a final de cuentas, el crecimiento económico produciría una menor desigualdad. Su conjetura se convirtió en una *opinión admitida* (Lantican, Gladwin y Seale, 1996, p. 243), en “una especie de *regla de oro* del desarrollo” (Srinivasan, 1977, p. 15), en “uno de los argumentos más notables y perdurables en la historia de las ciencias sociales [... de manera que] para finales del decenio de los setenta, el proceso de esta curva invertida fue aceptado universalmente como una afirmación general de la relación histórica y universal entre la desigualdad del ingreso y el crecimiento económico” (Moran, 2005, pp. 209 y 218).

Sin embargo, Kuznets (1955) no creía que la transición hacia una mayor igualdad estaría impulsada por fuerzas meramente económicas. En su opinión, las fuerzas políticas y sociales serían importantes y la presión política por una mayor igualdad aumentaría conforme las clases bajas lograran una mayor organización social y política, con lo cual la intervención gubernamental redistributiva entraría en juego. No obstante, su análisis se limitaba básicamente a las variables económicas porque “las limitaciones de espacio no permiten tratar los aspectos demográficos, políticos y sociales que podrían intervenir” (1955, p. 17-18). A pesar de lo anterior, en las conclusiones de su artículo, Kuznets escribe: “Es inevitable que nos adentremos en campos más allá de los reconocidos en los últimos decenios como ámbito exclusivo de la economía [...]. Un trabajo valioso en esta esfera forzosamente requiere hacer una transición de la economía de mercado a la economía política y social” (1955, p. 28).

Al parecer, pocos prestaron atención a la reflexión de Kuznets en sus conclusiones. Transformada en *regla de oro*, la conjetura de Kuznets era que el incremento en la desigualdad en los países en desarrollo no debía ser causa de preocupación

excesiva porque formaba parte del desarrollo económico exitoso. Ciertos economistas del desarrollo (por ejemplo, Morán, 2005) incluso consideraron el aumento de la desigualdad como un estímulo al crecimiento en los países más pobres. Llama la atención que Kuznets (1955, p. 25), como anticipándose a tales argumentos, escribiera que era necesario “evitar el remedio fatalmente simple de [usar] a la población como carne de cañón en la lucha por el éxito económico”. No obstante su petición, carne de cañón habría de ser.

En cuanto a los países ricos, como la desigualdad estaba destinada a disminuir, las medidas redistributivas de la política pública habrían de considerarse menos urgentes o incluso innecesarias. La desigualdad disminuiría *naturalmente* a su debido tiempo con el crecimiento económico constante. De hecho, no era necesario hacer nada porque se consideraba que la mayor igualdad en los países era el resultado de las fuerzas económicas en los países avanzados. Irónicamente, la conjetura de Kuznets llegó a emplearse como una ideología poderosa que legitimó la inacción política.

La curva de Kuznets perduró a pesar de las dudas crecientes a partir de los años ochenta respecto a su validez empírica. Sin embargo, la explosión que ha registrado la desigualdad en los últimos decenios evidentemente ha frustrado las expectativas que Kuznets generó.

La proclividad de los economistas a limitar su análisis a las fuerzas económicas cuando identifican las tendencias a muy largo plazo en la distribución salta a la vista en sus explicaciones del punto de inflexión de Kuznets, el cual define la transición de una desigualdad creciente durante las primeras etapas del desarrollo económico a una desigualdad disminuida con un desarrollo económico subsecuente más maduro. Algunas de estas explicaciones son: las propias reflexiones de Kuznets (1955) de que la causa de tal transición fue el paso de la agricultura a la industrialización; la hipótesis de Peter Lindert (1986) respecto a la importancia decreciente de la renta de tierras; la hipótesis de

Jeffrey Williamson (2005) de que la proporción salarial aumentó debido al cambio tecnológico;² la hipótesis de Jan Tinbergen (1974) de que la distribución del ingreso dependía de las tasas de expansión relativa del cambio tecnológico y la educación sesgados hacia las capacidades; y la hipótesis de Philippe Aghion y Patrick Bolton (1997) de que los ahorros de los ricos deprimen la tasa de interés y permiten que los menos adinerados se endeuden e inviertan, con lo cual estos les dan alcance.

Cabe señalar que algunos economistas, sobre todo los heterodoxos y los de orientación histórica, reconocen la primacía de la política. Por ejemplo, el tratado de Daron Acemoğlu y James Robinson sobre *Why Nations Fail* (2012) se basa en el entendido de que “si bien las instituciones económicas son críticas para determinar si un país es rico o próspero, son sus instituciones políticas y su política lo que determina qué instituciones económicas tiene un país” (p. 43). Pero, en general, incluso si los economistas reconocen cierta dimensión política de la desigualdad, lo hacen de manera tal que las fuerzas económicas siguen viéndose como independientes de cierta manera o en cierto grado del mundo político. Así, Joseph Stiglitz (2012) afirma: “Un tema importante de este libro es que la desigualdad se debe a las fuerzas políticas tanto como a las económicas” (p. 30), así que no parece reconocer que las fuerzas económicas están incorporadas en las políticas y, por lo tanto, que estas pueden invalidar aquellas.

Un ejemplo particularmente curioso es Thomas Piketty, quien se ha esforzado por dirigir la atención hacia el grado y alcance de la desigualdad contemporánea. Su exitoso libro *Capital in the Twenty-First Century* está salpicado de señalamientos respecto a que la distribución es, en última

instancia, una cuestión que compete a la política. Por ejemplo, al principio del libro, escribe: “La historia de la distribución de la riqueza siempre ha sido fundamentalmente política y no puede reducirse a un mecanismo meramente económico” (2014, p. 20). No obstante, basa gran parte de su análisis teórico e histórico, así como su predicción de una mayor desigualdad en el futuro, en una tasa de rendimiento del capital superior a la tasa de crecimiento económico ($r > g$). Piketty (2012, p. 25) también anuncia que esta “desigualdad fundamental [...] sintetiza la lógica general de mis conclusiones”. Y es justamente esta *desigualdad fundamental* lo que la mayoría de los analistas y comentaristas al parecer citaron de su obra, es decir, que los dejó con la impresión de que la distribución es consecuencia de una lógica económica.

Pero los economistas convencionales no han sido los únicos que han dado poco o ningún peso a la política como factor determinante de la desigualdad. Esta opinión también prevalece entre muchos pensadores sociales, lo que no sorprende. Como explica Robert Wade (2014b): “los economistas, que se cuentan entre los profesionales con más influencia sobre el establecimiento de las normas de política pública, están adiestrados para suponer que la desigualdad es un resultado *inevitable* del mercado como mecanismo de coordinación y un resultado *necesario* para que el mercado funcione como mecanismo de incentivos” (p. 118). Así, por ejemplo, el historiador político Jerry Muller (2013) afirma que el repunte más reciente en la desigualdad “no se debe a la política ni es probable que la política lo revierta, pues el problema está más arraigado y es más difícil de manejar de lo que suele admitirse. La desigualdad es un producto inevitable de la actividad capitalista”. De igual modo, el sociólogo Peter Berger (1986) afirma que “la distribución del ingreso depende del crecimiento económico moderno y es afectada sólo hasta cierto grado por los marcos institucionales y las políticas de una sociedad” (p. 219).

Llama la atención que cuando los economistas e historiadores analizan las sociedades

² En un artículo previo, Williamson (1991, pp. 13, 17) afirma que “las fuerzas del mercado han sido parte medular de las tendencias igualitarias del siglo XX en los países industrializados [...] estos cambios] al parecer se derivaron de los cambios en las recompensas a los factores [...] por lo que pusieron en movimiento la curva de Kuznets y contribuyeron a los puntos de inflexión”.

precapitalistas, el hecho de que quienes trabajan deben dar su superávit a una élite gobernante suele entenderse en términos políticos y, por ende, a la desigualdad extrema en esas sociedades se le atribuye una base política. La esclavitud se debe al poder político de los dueños de esclavos; el feudalismo, al poder político de los terratenientes. Sin embargo, cuando los académicos analizan esos mismos fenómenos dentro del capitalismo, casi siempre atribuyen la desigualdad a las fuerzas económicas. Esta tendencia emana de una proclividad a ver el capitalismo como un sistema económico autónomo en el que el ámbito político desempeña principalmente la función de un policía que mantiene la seguridad y hace valer las leyes. Se presta poca o nula atención al hecho de que la desigualdad se debe a que dichas leyes fueron formuladas principalmente en beneficio de los propietarios de los medios de producción.

Paralelamente, Carlos Marx criticó a los economistas clásicos por considerar todas las sociedades precapitalistas como artificiales, como constructos humanos, pero al capitalismo como algo natural. Escribió acerca de la *manera singular* como, para los economistas clásicos,

sólo había dos clases de instituciones: las del arte y las de la naturaleza. Las instituciones feudales son instituciones artificiales; las de la burguesía, instituciones naturales. En esto se parecen a los teólogos, quienes también establecen dos tipos de religión. Toda religión salvo la propia es un invento de los hombres, mientras que su propia religión es una emanación de Dios. Al decir que las condiciones económicas existentes –las condiciones de la producción burguesa– son naturales, los economistas dan a entender que esas son las relaciones en las que se crea riqueza y en las que las fuerzas productivas se desarrollan conforme a las leyes de la naturaleza [...] Son leyes eternas que siempre deben regir a la sociedad. Por lo tanto, ha habido historia, pero ya no la hay (1847, p. 147).

Sin embargo, mucho antes que Marx, Adam Smith (1776), el presunto padre de la economía moderna, reconoció que los derechos de propiedad, por la ideología de la ley natural, son creaciones políticas. Ningún derecho de propiedad existe en la naturaleza y, si el gobierno no defendiera los derechos de propiedad, sólo sería posible la desigualdad más rudimentaria:

La adquisición de propiedad valiosa y extensa, por lo tanto, forzosamente requiere el establecimiento de un gobierno civil. Donde no hay propiedad, o por lo menos no una que rebase el valor de dos o tres jornales, el gobierno civil no es necesario (p. 670).

Los derechos de propiedad, de los que dependen de la desigualdad, son meras creaciones políticas. Es el gobierno constituido políticamente el que define y hace valer los derechos de propiedad. Así, sin los derechos de propiedad conforme a la ley de patentes, Bill Gates no se habría convertido en la persona más rica del mundo. Sin marcas comerciales protegidas políticamente, Sam Walton no podría haber erigido un imperio comercial. Las compañías se crean políticamente para limitar la responsabilidad personal de sus propietarios, quienes son mayormente los ricos.³

³ En 2007, el 1% de estadounidenses más rico poseía el 49.3% de las acciones y los fondos de inversión; el 10% más rico, el 89.4%; el 90% inferior, sólo el 10.6% (Wolff, 2010, cuadro 9, p. 52).

3. EL CARÁCTER POLÍTICO DEL PUNTO DE INFLEXIÓN DE KUZNETS

Como la famosa curva de Kuznets ha definido gran parte del discurso reciente sobre la desigualdad, resulta útil analizar la naturaleza del punto de inflexión de esa curva –donde el crecimiento económico pasa de una desigualdad creciente a una decreciente– para darnos cuenta de que la desigualdad es, en última instancia, un resultado de la política.

La afirmación de Kuznets de que la desigualdad se incrementaría en las primeras etapas del desarrollo económico se adecua al hecho de que los trabajadores no tenían derecho al voto y, por lo tanto, ejercían poco poder político. Podían sublevarse y lo llegaron a hacer, pero las reacciones represivas eran rápidas y con frecuencia brutales. En consecuencia, los salarios podían mantenerse por encima apenas del nivel de subsistencia, de manera que una mayor productividad forzosamente aumentaría la desigualdad, dado que la mayor parte del producto por encima de la subsistencia iba a parar a la élite propietaria de los medios de producción.

La industrialización y la urbanización inherentes al crecimiento económico no sólo aumentan la desigualdad, sino también la posibilidad –como previó Marx– de que la clase trabajadora se organice y exija con la amenaza de violencia una compensación de las élites. La evolución de una clase trabajadora industrial urbana trajo consigo una resistencia organizada, a veces violenta, a las largas jornadas de trabajo, los salarios bajos y las condiciones de trabajo insalubres. Con el fin de reducir y –con suerte– eliminar la amenaza de violencia, las élites empezaron a sobornar a la clase trabajadora con prestaciones diversas y con el sufragio. Ambas estrategias para apaciguar el fervor revolucionario de la clase trabajadora elevaron la calidad de vida de los obreros. Así, la política generó los cambios en la desigualdad.

Aunque en el corto plazo esto fue costoso para las élites (un menor superávit del cual apropiarse), estas se dieron cuenta de que la alternativa de violencia y revolución auguraba ser mucho peor.⁴ Como señalan Muller y Seligson (1987, p. 444), entendieron que “la presencia de posibilidades significativas no violentas de influir en el proceso político inhibirá la capacidad de los disidentes con ideas revolucionarias para movilizar gran cantidad de seguidores”. De Tocqueville y Reeve (1899) ya habían previsto esta posibilidad, pues desde mucho antes habían observado cómo

⁴ Marx y Engels (1848, p. 475) escribieron esta famosa línea: “El poder ejecutivo del Estado moderno no es más que un comité para gerenciar los asuntos comunes de toda la burguesía”. Sin embargo, no lograron apreciar adecuadamente que tal comité tendría la astucia suficiente para hacer lo necesario para apaciguar a una clase trabajadora revolucionaria y, por ende, anular sus tendencias revolucionarias.

la inclusión política de los grupos insatisfechos servía para apaciguar el resentimiento social. Estaban muy conscientes de que, cuando las élites conservadoras en Francia se opusieron rotundamente a una ampliación del sufragio, ocurrieron levantamientos urbanos devastadores.

Los siguientes ejemplos revelan la dinámica de la respuesta política a la amenaza de insurrección obrera y la resultante mejoría en el bienestar de los trabajadores. La ampliación inicial del sufragio en Gran Bretaña, en 1832, fue posterior, como señalan Acemoğlu y Robinson (2000), a una “agitación política sin precedente, como las revueltas luditas entre 1811 y 1816 y las de Spa Fields en 1816, la matanza de Peterloo en 1819 y las revueltas de Swing en 1832” (pp. 1182-1183). Para sofocar la militancia obrera, Inglaterra introdujo la jornada de 10 horas en 1847. Después de la revolución de 1848, “Gran Bretaña [...] dejó de ser una *oligarquía* dirigida por una élite y se transformó en una democracia” (p. 1167). El derecho de sufragio se amplió más en 1867 por la amenaza creciente de violencia debido al marcado empeoramiento de la economía. A esto siguió una reducción en la desigualdad, así como medidas de bienestar costeadas gracias a que “los impuestos como proporción del producto nacional más que se duplicaron en los 30 años posteriores a 1870 y, luego, volvieron a duplicarse” (p. 1191). Estos impuestos recayeron con más rigor sobre las élites.

Aunque la revolución francesa había instaurado el sufragio universal para los varones, este derecho se fue acotando en decenios subsecuentes hasta que, después de la revolución de 1830, la monarquía orleanista se valió de las restricciones a la propiedad para limitarlo a sólo un 0.75% de la población. Pero la gran llamada de advertencia para las élites fue la Revolución de 1848, cuando fue obvio que se necesitaban reformas políticas con consecuencias distributivas para evitar una revolución que aboliera sus privilegios. Tras la revuelta de 1848 y la caída de la monarquía orleanista en 1849, el sufragio de nuevo fue ampliado para incluir a todos los varones. La preocupación

constante por una insurrección obrera llevó a Francia a crear un seguro de compensación obligatorio para los trabajadores en 1898, que exigía un pago a los obreros lesionados sin importar a quién se atribuía responsabilidad. Esto representó la socialización de la idea misma de responsabilidad (Rosanvallon, 2013, p. 195). El individuo ya no estaba solo, sino formaba parte de una sociedad que tenía obligaciones con sus ciudadanos.

La élite en Alemania también empezó a ampliar el derecho al voto después de la revolución de 1848. Sin embargo, en vez de ampliarlo más en los decenios posteriores en respuesta a una clase trabajadora cada vez más amenazadora (organizada en el partido socialista), la élite optó por sobornarla con medidas de bienestar adicionales. El Partido Socialdemócrata alemán acogió el programa marxista en 1875. Para contrarrestar su ascenso político, Otto von Bismarck estableció medidas sociales entre octubre de 1878 y 1890 que sirvieron para disipar la amenaza. En comparecencia ante el Reichstag, Bismarck argumentó: “Para que las heridas sanen, no sólo debemos reprimir los excesos de democracia social sino también, en un sentido más positivo, fomentar el bienestar de los trabajadores” (citado en Rosanvallon, 2013, p. 174).

Bismarck introdujo la seguridad social obligatoria en 1883, pagada tanto por patrones como por trabajadores. Al año siguiente, se introdujo el seguro contra accidentes laborales y, en 1889, la pensión por vejez y la jubilación obligatoria. De nuevo, cabe señalar que los cambios en la distribución del ingreso de la sociedad estaban siendo determinados políticamente y no por fuerzas económicas como los mercados o la tecnología.

En los decenios siguientes, otros países europeos introdujeron muchas de estas mismas medidas. El Estado estaba asumiendo en gran parte lo que antes se consideraba caridad y, ahora, como derechos. El Estado se presentaba como un agente de la solidaridad social.

Aunque comprados para quitárselos de encima, los trabajadores vieron una gran mejoría en su bienestar. La ampliación del derecho a voto en

respuesta a las amenazas de violencia y revolución desde abajo condujo a la reforma laboral y, en particular, a la democratización de la educación. En Inglaterra, por ejemplo, la matrícula de niños de 10 años se elevó de un 40% en 1870 a un 100% en 1900 (Acemoğlu y Robinson, 2000, p. 1191). Mediante el proceso político, los trabajadores estaban obteniendo el derecho a que sus hijos acumularan capital humano, una forma de riqueza cada vez más importante.

Más sorprendente incluso fue la marcada mejoría en la salud. El agua más pura y una mejor nutrición conforme aumentaba el ingreso de los trabajadores permitió a sus hijos crecer más altos y fuertes, y vivir más. Deaton (2013, p. 98) describe la dinámica política como sigue:

Cada vez que la salud depende de la acción colectiva—mediante obras públicas, atención médica o educación—sin duda interviene la política. En este caso, la eliminación (parcial) de una desigualdad (los trabajadores no tenían derecho a votar) ayudó a eliminar otra desigualdad (los trabajadores no tenían acceso a agua potable).

Así, la historia de la Europa decimonónica revela con claridad que el punto de inflexión de la curva de Kuznets, donde el crecimiento económico pasa de una desigualdad creciente a una decreciente, es totalmente político y sucede como reacción de las élites gobernantes a la amenaza de violencia y revolución. Así, Acemoğlu y Robinson encuentran que, para los países objeto de su análisis (Gran Bretaña, Francia, Alemania y Suecia), “la desigualdad alcanza un máximo más o menos en la época de las reformas políticas más profundas y disminuye marcadamente después de la ampliación del sufragio”. La obra empírica de Williamson (1991, p. 15) sustenta esta cronología y revela que el aumento de la desigualdad al parecer se inició en Inglaterra aproximadamente en 1760, alcanzó un máximo en años posteriores a 1860 y a partir de ahí disminuyó ligeramente hasta la Primera Guerra Mundial. Esta disminución se debió a la política “principalmente

por los grandes esfuerzos de redistribución, como impuestos más altos, inversión en la educación de los pobres y la reforma de los mercados laborales” (Acemoğlu y Robinson, 2000, pp. 1193, 1180).

En comparación con la experiencia de Europa, la de Estados Unidos fue anómala y, desde el principio, mucho más igualitaria (Engerman y Sokoloff, 1994). Las nociones de igualdad imbuyeron las esferas económica y gubernamental estadounidenses y, en particular, su Constitución (artículo 1, sección 9) prohibió los títulos nobiliarios. El Ordenamiento Territorial de 1785 y la Ley de Propiedad de 1862, que dieron más oportunidades a las clases bajas, son prueba de que la población en general tenía más poder político. De no haber existido, las tierras tal vez habrían sido vendidas por una fracción de su valor a los intereses adinerados. Rosanvallon (2013, p. 61) afirma que: “En Estados Unidos se puede hablar de una *revolución continua*. Los 30 años entre la presidencia de George Washington y la de Andrew Jackson se distinguen por un aumento constante en los valores igualitarios. Las ideas de los federalistas poco a poco cedieron el paso a las ideas *republicanas*”. Algo parecido a la democracia agraria gestada en Estados Unidos durante el periodo jacksoniano se dio también en Suiza y Noruega.

La democratización progresiva en las urnas dificultó que las élites utilizaran al Estado para sofocar con violencia las aspiraciones de los trabajadores, sobre todo para romper las huelgas. El control sobre la ideología era lo único que prometía preservar su control sobre el Estado. Antes, salvo en las crisis graves, siempre habían logrado convencer a los productores de abajo que lo que beneficiaba marginalmente a los intereses de las élites beneficiaba también a los intereses de los trabajadores. Pero ahora las élites encaraban un nuevo desafío. Ya no les resultaba tan fácil respaldar su ideología con violencia. Las élites habían perdido su control monopólico violento sobre el Estado.

La democratización del sufragio a raíz de la amenaza de violencia por parte de los trabajadores frustró los planes marxistas de que los obreros

derrocaran al capitalismo para instituir el socialismo. Pero dada la idea de Marx (1845) respecto al control ideológico, no sorprende que la clase trabajadora no lo anhelara: “La clase que tiene a su disposición los medios de producción material controla al mismo tiempo los medios de producción mental, de manera que [...] las ideas de quienes carecen de los medios de producción mental están sometidas a esta” (p. 172). Así, la burguesía pudo arrebatarse el poder político a la aristocracia porque llegó a controlar el capital, el principal medio de producción evolutivo, junto con una ideología que legitimaba tal apropiación. Esto no pasa con el proletariado, que lucha por el poder político sin regir

los medios de producción y, por ende, sin dirigir la ideología. Sólo tienen su superioridad numérica.

A pesar de lo anterior, para finales del siglo XIX y principios del XX, los trabajadores se habían valido del Estado para promover políticamente sus intereses colectivos como nunca antes. El Estado había dejado de ser el comité ejecutivo de la clase gobernante para convertirse en ese representante social que podía limitar, o incluso impedir del todo, que las élites acapararan desproporcionadamente el ingreso, la riqueza y los privilegios. Sin una revolución, la clase trabajadora había obtenido, en principio, el poder para reescribir el guion social. Que no lo hayan reescrito del todo evidencia cuánto poder conservaron las élites sobre la ideología.

4. EL PAPEL CRÍTICO DE LA IDEOLOGÍA

Aunque se ha prestado oídos a la petición de Kuznets de extender el análisis a los factores políticos y sociales, el papel de la ideología en general ha recibido poca atención. No obstante, a lo largo de la historia, la influencia superior de las élites sobre la generación de ideologías y el carácter de estas ha sido crucial para que preservaran su capacidad de apropiarse de la mayor parte del superávit de la sociedad. La ideología siempre ha sido el arma política más poderosa.

La ideología es engaño, aunque casi nunca es un engaño consciente. Es una forma de mistificación que atiende a intereses específicos. Promueve una visión errónea de ciertos aspectos de la realidad, principalmente de los aspectos sociales y las relaciones sociales. En virtud de lo anterior, siempre ha sido un instrumento poderoso para crear y preservar la desigualdad.⁵

La ideología es un aspecto de la legitimación. Aquí, legitimación se refiere a una serie de creencias respecto a la naturaleza de la realidad. Tiene que ver con la manera como las personas experimentan y entienden el mundo en su mente. Por lo tanto, no es positiva ni negativa. Los seres humanos han evolucionado de tal manera que deben dar significado a su mundo (Berger, 1990). La ideología, en contraste, se refiere a la manera como la realidad es mistificada para servir a un interés especial.

⁵ Ver Wisman y Smith (2011) para un análisis profundo de la manera como se ha legitimado la desigualdad a lo largo de la historia del hombre.

Presenta una visión falsa de las relaciones sociales y, por ende, posibilita la explotación de algunos por parte de otros.

Los humanos han producido tres categorías amplias y estrechamente interrelacionadas de herramientas para controlar su mundo. Dicho en palabras sencillas: la tecnología promete un control más eficiente del mundo físico, las instituciones sociales prometen un control más eficiente de los procesos sociales y la legitimación permite un control del mundo mental. La ideología es un subcampo de la legitimación. Estas tres categorías amplias se traslapan y, por su funcionamiento, están muy interrelacionadas. La tecnología influye en los procesos sociales y en los actos mentales. Las instituciones pueden controlar los procesos físicos y los actos mentales. Y la legitimación afecta y controla todo lo que hacen los humanos.

A veces, los sucesos económicos, demográficos, ecológicos o naturales derivados de las crisis son de gravedad suficiente como para poner en riesgo la ideología de la élite y, por ende, su aptitud para gobernar. Sin embargo, su dominio superior de la ideología siempre le ha permitido poder recuperar, a la larga, su legitimidad y el superávit de la sociedad.

La desigualdad puede mantenerse por fuerza física o ideológica. Con frecuencia, la fuerza física ha sido necesaria para, inicialmente, establecer la estructura social jerárquica y consolidarla. Sin embargo, la fuerza bruta es relativamente ineficiente en el sentido de que genera un resentimiento profundo y la amenaza constante de insurrección. También resulta costosa en términos de recursos policíacos. Una estrategia mucho más eficiente y eficaz a la larga, una que disminuye los costos de la represión física y el terror, es que las élites generen un sistema ideológico que convenza —a ellas y a todos los que están debajo de ellas— de la pertinencia moral y funcional del orden social existente. Los de abajo son orillados a creer que su estatus inferior en términos del ingreso, la riqueza y los privilegios es como debe de ser.

Con excepción de los periodos de crisis extrema, la desigualdad siempre ha sido legitimada de tal manera que la mayoría la encuentra aceptable, incluso si ha significado llevar una vida llena de miseria y penalidades extremas. Esto ha sido así sobre todo cuando todos los demás perjudicados no han hecho nada al respecto. Como dijo Tolstoi (2017) en su famosa cita: “No hay condiciones de vida a las que el hombre no pueda acostumbrarse, sobre todo si ve que todos los demás a su alrededor las aceptan”.

4.1 LEGITIMACIÓN RELIGIOSA

En las sociedades premodernas tradicionales, la religión fue el principal —si no es que casi el único— medio de legitimación. La religión proporciona un estatus a las instituciones sociales prevalentes que trasciende su génesis humana. En este sentido, Peter Berger (1990, p. 33) ha expresado lo siguiente: “La religión legitima las instituciones sociales al otorgarles un estatus ontológico válido, esto es, al ubicarlas dentro de un marco de referencia sagrado y cósmico”. De esta manera, a las instituciones sociales se les otorga la estabilidad e inevitabilidad pertenecientes a los ámbitos últimos de lo espiritual y lo material. La legitimación religiosa de las instituciones sociales da a los individuos gran consuelo al proporcionarles un sentido de rectitud. Es de esta manera como se ha legitimado la desigualdad. Era la voluntad de los dioses o un mandato cósmico, por lo que es así como debe ser. Como Berger (1990, p. 59) explica: “Una de las más importantes funciones sociales de las teodiceas es, de hecho, su explicación de las desigualdades de poder y privilegio prevaletentes en la sociedad. [Las] teodiceas dan a los pobres un significado para su pobreza, pero también pueden proporcionar a los ricos un significado para su riqueza”.

4.2 LA CIENCIA ECONÓMICA: NACIDA Y NUTRIDA COMO IDEOLOGÍA

Con el ascenso del capitalismo y de la sociedad seglar en general, la legitimación religiosa se debilitó y la desigualdad llegó a legitimarse cada vez más en términos seculares y, sobre todo, económicos. El pensamiento económico seglar empezó a abrirse paso durante el periodo mercantilista del capitalismo incipiente y llegó a predominar gracias a su cobertura y coherencia crecientes durante el periodo de la economía clásica. Pero, como señala A. M. C. Waterman (2008, p. 136), no fue hasta los años que siguieron a 1880 que “ya no era un deber profesional de los economistas que conciliaran sus hallazgos con la teología cristiana”. La economía, bajo el manto de la ciencia, poco a poco evolucionó hasta convertirse en el principal instrumento ideológico para legitimar la desigualdad, una función que aún cumple en la actualidad.

Durante el periodo del mercantilismo (c. 1500-1750) y la economía política clásica emergieron cinco doctrinas distintivas para legitimar la desigualdad: la utilidad de la pobreza, la justicia de la mano invisible, la doctrina demográfica malthusiana, la doctrina del fondo salarial y la tesis del derrame.

La doctrina de la utilidad de la pobreza sugería que si los salarios subían por encima de la mera subsistencia, los obreros trabajarían menos y, por lo tanto, disminuiría el producto de la sociedad y se debilitaría el Estado en una época en la que la competencia entre naciones en Europa era particularmente aguda.⁶ Legitimó los salarios tope validados por el Estado y estableció un límite a lo que los patrones podían pagar legalmente, con lo que se aseguró de que la clase trabajadora permaneciera en pobreza relativa. Para apaciguar la conciencia social respecto al bienestar de los trabajadores, se argumentó que, al tener más tiempo libre o un mayor ingreso, los trabajadores se comportarían

con desenfreno o de manera pecaminosa.⁷ Los salarios bajos y la pobreza acababan por beneficiar a todos, de ahí la *utilidad de la pobreza*.

La doctrina de la mano invisible señalaba que, si se dejaba ser a los mercados de manera que se comportaran conforme a las leyes naturales, entonces los recursos se asignarían de modo eficiente. La distribución del ingreso, la riqueza y los privilegios mediante los procesos del mercado era natural y, por lo tanto, justa, con lo cual se equiparaba lo moral a lo supuestamente natural. No se debía ofrecer ayuda a los pobres, no fuera a alterarse la operación eficiente de los mercados naturales. La teoría malthusiana de la población sostenía que como los humanos, sobre todo los pobres, eran gobernados por sus pasiones, el crecimiento demográfico sería más rápido que el crecimiento de la producción de alimentos. Si los obreros ganaban un salario más elevado, tendrían más hijos y, a la larga, aumentarían la oferta de mano de obra, con lo que de nuevo disminuirían los salarios a un nivel de subsistencia: la ley de hierro de los salarios. Por otro lado, si la producción de alimentos no satisfacía la demanda de una población creciente, el sufrimiento era inevitable. Los pobres, la mayor parte de la humanidad, están condenados por las leyes de la naturaleza a vivir al borde de la inanición y, de hecho, con frecuencia mueren de hambre: “Parece que es una de las leyes inevitables de la naturaleza que algunos seres humanos sufran de miseria. Estas son las desafortunadas personas que, en la gran lotería de la vida, fracasarán” (Malthus, 1960, p. 74). Y: “Ningún sacrificio posible de los ricos, particularmente en dinero, podría en algún momento impedir la recurrente infelicidad de los miembros inferiores de la sociedad, quienesquiera que sean” (p. 31).

La doctrina del fondo salarial sostenía que un *fondo salarial* se constituía de artículos previamente producidos que consume la mano de obra,

⁶ El argumento de la utilidad de la pobreza más tarde sería expresado en la curva de oferta del trabajo que se dobla hacia atrás. Para un análisis más a fondo, ver Wisman (1989).

⁷ Malthus (1960, p. 34) escribió que “aunque tengan la oportunidad de ahorrar, rara vez la aprovechan, pues sus necesidades presentes no suelen ir, por lo común, más allá de la taberna”.

principalmente bienes como alimentos, vivienda y ropa. Este fondo lo determinaba la producción del periodo previo, lo que implicaba que cualquier intento por elevar los salarios generales sería fútil. La doctrina del fondo salarial significaba que la unión de trabajadores (sindicatos) no incrementaría el bienestar de la clase trabajadora, pues de conseguir un aumento al salario de sus agremiados, se lograría a costa de los trabajadores no sindicalizados.

La tesis del derrame veía el dinamismo económico como la resultante del ahorro y la inversión realizados únicamente por los ricos. A mayor igualdad, menos ahorro e inversión, en menoscabo del crecimiento económico. Como todos presumiblemente se benefician de una economía dinámica y creciente, la desigualdad beneficia incluso a los pobres: los beneficios se filtran a todos los estratos, o como suele decirse, la marea alta levanta todos los barcos.

Aunque la doctrina del fondo salarial fue descartada hacia finales del siglo XIX, las otras cuatro doctrinas que legitiman la desigualdad han seguido sirviendo, en mayor o menor grado, como ideología para mantener o aumentar la desigualdad en la distribución del ingreso, la riqueza y los privilegios.

4.3 UNA CIENCIA ECONÓMICA MÁS CIENTÍFICA

En los tres últimos decenios del siglo XIX, la economía convencional fue redefinida en un intento por volverla más científica. Esto implicó hacer hincapié en el cambio marginal, lo que permitió que su expresión teórica se basara en cálculos y, como lo expusiera George Stigler (1941, p. 1) con sus famosas palabras, la economía pasó “de ser un arte, un arte literario en muchos sentidos, a ser una ciencia de rigor creciente”.

Esta transformación también implicó un intento por despojar a la ciencia económica de su orientación *clásica* previa que entendía los fenómenos económicos en términos de clases sociales y poder político, recurriendo muchas veces a la historia

y a la estructura institucional para aclarar las relaciones económicas complejas objeto de estudio. A esta metodología más antigua se le conoció como economía política. La nueva rama descartaba lo político y pasó a ser economía a secas o, como imaginaban sus proponentes, ciencia económica. Su dependencia con respecto del marginalismo también redujo su enfoque básicamente a fenómenos de mercado que podían modelarse bastante bien haciendo cálculos, lo que le daba una pátina de ciencia, como sucedía con la física. La economía convencional contemporánea también está construida sobre la orientación fundamental surgida de esta *revolución neoclásica*. De hecho, aún es común que se haga referencia a ella como economía neoclásica.

Presumiblemente, esta economía más científica estaría exenta de ideología o, por lo menos, de tanta ideología. Sin embargo, la nueva economía era tan ideológica como la antigua. Legitimaba la desigualdad con la misma destreza, si no es que más, gracias a su supuesto mayor estatus como *ciencia* y a su modo de expresión mucho más formal, que no sólo la asemeja a la física sino la vuelve incomprendible para los no economistas.

El análisis marginal permitió construir un modelo teórico en el que se presumía posible ver la contribución de cada unidad adicional de un factor de producción –entendido casi siempre como tierra, trabajo y capital– al valor del producto final. En su muy influyente obra, *The Distribution of Wealth*, John Bates Clark (1908, p. v) asevera: “La finalidad de esta obra es mostrar que la distribución de la renta está controlada por una ley natural, que si operase sin fricciones otorgaría a cada agente la riqueza creada por ese agente”.

Dentro de este marco teórico, todos obtienen lo que merecen, el rendimiento justo por lo que aportan al valor del producto económico, una idea que ya estaba implícita en la cosmología de la ley natural de la *mano invisible*. Lo que el análisis neoclásico agregó fue el rigor analítico para que el caso fuera bastante explícito y teóricamente claro. El capitalismo del libre mercado es justo. Además,

como todos reciben lo que merecen, se piensa que los mercados libres proporcionarán la estructura de incentivos para una economía fiable y dinámica. Se pasa por alto la manera como el poder político crea, define y hace valer los derechos de propiedad que subyacen en lo que los individuos aportan a los mercados.

Al reconocer las clases sociales, el poder social y, por extensión, el poder político desempeñaron papeles críticos en la economía política clásica, pero fueron exiliados de la economía neoclásica. Tenían que ver con cuestiones fuera del ámbito de la nueva economía, más científica. De hecho, desde ese ámbito, es probable que nunca vinieran a la mente. Como lo explica Abba Lerner (1972, p. 259): “La economía se ha ganado el título de reina de las ciencias sociales al elegir como su ámbito los problemas políticos resueltos”.

Fue así que se perdió del todo cualquier perspectiva que pudiera asemejarse a la de Marx. Para este, el carácter fundamental del capitalismo radicaba en su forma específica de desigualdad, mediante la cual una élite poseía y controlaba el capital (reserva de mano de obra) y los recursos naturales, de manera que los trabajadores se veían obligados a firmar contratos con sus miembros para poder trabajar y sobrevivir. Para que este derecho funcionara, los trabajadores debían pagar el alto precio de su mano de obra excedente: el valor de lo que producían en exceso de lo necesario para sus necesidades de subsistencia. Mientras que, desde la perspectiva neoclásica, los capitalistas pagaban a los trabajadores, desde la perspectiva de Marx, los trabajadores pagaban a los capitalistas con su excedente el derecho a trabajar y, por lo tanto, a sobrevivir. Así, al ser propietaria de los medios de producción, la élite controlaba la ideología y, por lo tanto, el poder político.

La justificación que hace la economía neoclásica de la desigualdad está apuntalada, principalmente en Estados Unidos, en tres corrientes del pensamiento contemporáneo complementarias: el libertarismo, la creencia en la movilidad vertical fluida y la visión de que el gobierno es incompetente. La

economía neoclásica y el libertarismo comparten sus raíces intelectuales en la tradición de la Ilustración occidental que ubica al individuo autónomo en el centro del mundo social.⁸ Su fundamento ético es el único, amplio e inviolable derecho a la soberanía individual. Esto significa que las personas tienen el derecho a disponer de su persona y de la propiedad adquirida legítimamente como les plazca. Por lo tanto, el libertarismo prohíbe la interferencia externa en el derecho de los individuos a hacer como les plazca con su persona o con su propiedad. La justicia nunca permite al Estado despojar de su propiedad legítimamente adquirida a algunos individuos con el fin de dársela a otros, sin importar qué tan grandes sean los beneficios para los beneficiarios en relación con los costos para los otorgantes. Todas esas cesiones implicarían una confiscación o una tributación coercitiva y, por lo tanto, constituyen una violación inaceptable del derecho a la soberanía individual.

La economía neoclásica señala que todos los actores económicos reciben lo que merecen; así, refuerza la visión de que, con esfuerzo, cualquiera puede llegar a la cima. Esta idea de movilidad vertical fluida está muy arraigada en la cultura estadounidense. Durante gran parte de su historia, gracias a la tierra abundante y a los emigrantes que huían de la rígida estructura de clases en Europa, hubo más movilidad social en Estados Unidos que en ningún otro lugar de la Tierra. En consecuencia, los estadounidenses están más dispuestos a llevarse las palmas por sus éxitos y encuentran a los pobres responsables de su pobreza.⁹ Así,

⁸ Muchos de los más distinguidos defensores intelectuales de la desigualdad, como el finado Milton Friedman y sus colegas de la Escuela de Chicago, consideran los argumentos libertarios y científico-sociales como un complemento, así que los mezclan sin reservas en sus escritos dirigidos al auditorio general.

⁹ Sin embargo, en los últimos decenios, varios estudios han encontrado que hay menos movilidad vertical en Estados Unidos que en otras sociedades ricas, como las de Alemania, Austria, Canadá, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Noruega y Suecia (Bowles y Gintis, 2002; Jäntti *et al.*, 2006; Hertz, 2007; Mazumder, 2005; Mishel, Bernstein y Allegretto, 2007; Solon, 1992).

para muchos pensadores sociales y economistas contemporáneos, al igual que sus predecesores clásicos del siglo XIX, la fuente de la desigualdad radica en las virtudes de los ricos y en las fallas personales de los menos adinerados.¹⁰ Para ellos, la desigualdad no es un problema grave, dado que los resultados desiguales evidencian los éxitos de los mercados competitivos. El libre albedrío significa ser responsable de esas elecciones.

El gobierno identificado como *el problema*, según dijera el presidente Reagan, tiene más aceptación que nunca (Wisman, 2013). Pharr y Putnam (2000, p. 8) han encontrado válido el señalamiento de que la gente en los países ricos está más segura

de que su gobierno no es de fiar: “El inicio y la profundidad de esta desilusión varían dependiendo del país, pero la tendencia descendente es más prolongada y clara en Estados Unidos, donde las encuestas han aportado la prueba más abundante y sistemática”. Mientras que a mediados del decenio de los cincuenta, tres cuartas partes de los estadounidenses concordaban con la afirmación “Puedo confiar en que el gobierno hará lo correcto la mayor parte del tiempo”, ahora sólo un 10% está de acuerdo (Wade, 2012, p. 33). Esta hostilidad hacia el gobierno ha legitimado los recortes a las prestaciones sociales y a los bienes públicos que benefician a los menos adinerados, lo que permite que las élites capten más ingreso, riqueza y privilegios.

Los grandes rasgos de la manera como la ideología influye en la política, que a su vez determina las reglas del juego de la distribución, se ven vívidamente en la experiencia de Estados Unidos desde el decenio de los treinta. En la siguiente sección se aborda esa historia.

¹⁰ Ron Haskins (2012, A15), por ejemplo, afirma que “la oportunidad en Estados Unidos depende en gran medida de las decisiones que toman las personas que son actores libres [...]. A menos que los estadounidenses jóvenes empiecen a tomar mejores decisiones, los problemas del país con la pobreza y la desigualdad no harán más que agudizarse [...]. Sí, la nación necesita su red de seguridad, pero las mejorías en la responsabilidad personal tendrían un efecto mayor y más duradero sobre la pobreza y la oportunidad”.

5. DE LA GRAN COMPRESIÓN AL GRAN REPLIEGUE EN ESTADOS UNIDOS

El sufrimiento generalizado durante la Gran Depresión puso en tela de juicio las políticas económicas y políticas del *laissez faire*. También desafió la teoría económica predominante que las legitimaba, lo que dio pie a la revolución keynesiana. Esta deslegitimación de la ideología de la élite, su herramienta política más poderosa, produjo cambios políticos durante los cuatro decenios siguientes que redujeron la desigualdad del ingreso, la riqueza y las oportunidades. Estos cambios políticos fueron guiados y posibilitados por las doctrinas económicas que consideraban una mayor igualdad como algo positivo y una intervención activa del gobierno como esencial para una economía próspera y justa. Sólo el gobierno podía garantizar un *New Deal*.

Entre las medidas gubernamentales más destacadas para reducir la desigualdad y mejorar las condiciones de la población general estuvieron el derecho de los trabajadores al contrato colectivo, el salario mínimo, la seguridad social, la ley de reajuste de los militares, los programas

de ayuda para atención médica Medicare y Medicaid, los cupones para alimentos, la vivienda y los alquileres subsidiados, el programa de servicios educativos y ayudas para niños en edad preescolar y su familia (Headstart), el programa gratuito de educación y capacitación técnica (Job Corps), la Administración de Seguridad y Salud Ocupacional, la Comisión de Seguridad de Productos para el Consumidor, la Administración de Cumplimiento y Seguridad en Minas, y la Agencia de Protección Ambiental. Los bienes públicos que benefician a la población general, como escuelas, colegios comunitarios y universidades estatales, parques y juegos infantiles y transporte público, crecieron enormemente en cantidad y calidad. La tributación altamente progresiva de los ingresos también revela el propósito de redistribuir con miras a una mayor igualdad. Las máximas tasas marginales de tributación del ingreso fueron: 1942-1943, 88%; 1944-1945, 94%; 1946-1950, 91%. Las máximas tasas marginales de tributación se mantuvieron, entre 1951 y 1964, casi en un 80%, y entre 1965 y 1981, en un 70 por ciento.¹¹

Mientras que el 1% superior de los hogares en 1929 recibía el 22.5% de todo el ingreso antes de impuestos (incluso las ganancias de capital), para finales de los años setenta recibía únicamente el 9% (Piketty y Saez, 2006). Lo que Burns denominó una *nivelación revolucionaria* (en Williamson, 1991, p. 11) y Goldin y Margo (1992) la *Gran Compresión*, entre los años treinta y mediados de los setenta parecía confirmar la conjetura de Kuznets: la desigualdad disminuiría en las últimas etapas del desarrollo económico. Gracias a la deslegitimación relativa de la ideología de las élites (y, por lo tanto, su poder político), la distribución relativa de

¹¹ El efecto de las tasas impositivas en la desigualdad es claro. Los países de la OCDE donde se ha reducido más la tributación de los ingresos más altos han registrado el mayor aumento del ingreso para los más ricos (Deaton, 2013, p. 212). Piketty (2014, p. 20) también destaca que “el resurgimiento de la desigualdad después de 1980 se debe en gran medida a los cambios de política en los últimos decenios, sobre todo en lo referente a la tributación y las finanzas”.

la riqueza volvió a un Estado que había desaparecido en los decenios posteriores a la Guerra Civil.

Sin embargo, para mediados de los años setenta, la ideología empezó a volverse en contra de la intervención gubernamental activa que había beneficiado a la población general durante cuatro decenios. Debido a la riqueza, la educación superior y la influencia de la élite en el plano político, este repliegue ideológico a la larga tenía que ocurrir. Los sucesos específicos que lo facilitaron se exploran a continuación.

La estanflación había deslegitimado a la economía keynesiana,¹² lo que preparó el terreno para un fuerte rechazo a la intervención gubernamental en la economía. Las políticas liberales presuntamente eran la causa de lo que los críticos afirmaban era el ocaso del siglo estadounidense. Prueba de esto era la pérdida del patrón oro y la devaluación del dólar, la derrota en la guerra de Vietnam, el uso generalizado de drogas recreativas y la promiscuidad sexual, supuestos factores detrás del deterioro creciente de la moral.¹³ Las prestaciones sociales, el poder sindical y la legislación laboral fueron señaladas como causantes del debilitamiento de los incentivos laborales. Los impuestos altos, sobre todo a los ricos, supuestamente redujeron las energías emprendedoras y los incentivos para ahorrar e invertir, lo que produjo estancamiento e ingresos fiscales anémicos (la tristemente célebre curva de Laffer).

La legislación derivada del descontento creciente hacia el liberalismo revirtió la tendencia hacia una mayor igualdad. Este giro del ingreso hacia los

¹² Como lo ha explicado John Cochrane, economista de la Escuela de Chicago: “Cuando la inflación regresó en los años setenta, fue un gran fracaso de la economía keynesiana (en Cassidy, 2010, p. 31). Ya en 1980, Robert Lucas había escrito que, “en los seminarios de análisis, las teorías keynesianas ya no se toman en serio; el auditorio empieza a cuchichear y soltar risitas” (p. 19).

¹³ El terrorismo nacional de origen interno también caracterizó este periodo. En 1972 se dieron 1,900 bombazos en el país. Algunos grupos terroristas fueron los Weathermen, el Ejército Negro de Liberación y el Ejército Simbionés de Liberación (Burrough, 2015).

ricos desencadenó un proceso que se autoperpetúa porque implica que ellos controlaban incluso más recursos con los cuales influir en la opinión ciudadana y las políticas públicas. Y la investigación revela que el gasto que realizan para crear y diseminar la ideología les produce buenos rendimientos (Glaeser y Saks, 2006). Como resultado,

la desigualdad se ubica ahora en los mismos niveles que en el decenio de los veinte. Al apropiarse nuevamente de la ideología que dictó las políticas públicas y así cambiar las reglas del juego económico, la élite recuperó todo lo que había perdido durante los cuatro decenios de la Gran Compresión y más (Wisman y Pacitti, 2015).

6. ÚLTIMAS REFLEXIONES

La estrategia general empleada en este artículo para demostrar que la política es lo que, en última instancia, determina la distribución ha consistido en analizar las fuerzas en acción durante tres periodos históricos modernos que registraron grandes cambios en la distribución del ingreso, la riqueza y los privilegios. La lucha política de la clase trabajadora para forzar una inflexión en la curva de Kuznets ofrece los pormenores de la manera como la política, a final de cuentas, determina la distribución. La historia de la distribución en Estados Unidos desde la Gran Depresión revela la importancia crítica de la ideología para orientar la política.

No obstante, a pesar de la evidencia histórica, los economistas y muchos otros científicos sociales y politólogos siguen apuntando a las fuerzas económicas como responsables de la desigualdad. Esto no es del todo falso, pero sí es engañoso. Todos los procesos económicos ocurren en un marco institucional que refleja las reglas del juego creadas políticamente. Por otro lado, los cambios en la distribución acarreados por fuerzas económicas como el cambio tecnológico o la globalización pueden revertirse o neutralizarse políticamente mediante la tributación, el gasto y las regulaciones del gobierno. En última instancia, el grado de desigualdad en una sociedad cualquiera está determinado por la política.

Retratar la desigualdad como producto de las fuerzas económicas sirve como una ideología que induce a pensar que es la resultante natural de los procesos económicos promotores del crecimiento. Esta ideología impide que la intervención política logre los objetivos de distribución deseados. Y lo hace de manera más acusada cuando las instituciones económicas o las reglas del juego principales son presentadas como esenciales para el dinamismo económico, el cual se supone *levanta todos los barcos* de manera que, incluso si la desigualdad está aumentando, los de abajo resultan absoluta (materialmente) favorecidos: la tesis clásica del derrame. Sin embargo, varios análisis refutan el señalamiento de una relación positiva entre la desigualdad y el dinamismo económico, y, al contrario, encuentran que una mayor desigualdad en el ingreso hace que el crecimiento

de las economías sea más lento (Alesina y Rodrik, 1994; Bernstein, 2013; Easterly, 2002; Persson y Tabellini, 1994). Jonathan Ostry, subdirector respetadísimo del departamento de análisis del Fondo Monetario Internacional, afirma que: “En promedio, la redistribución parece haber contribuido a un crecimiento más rápido y perdurable” (en Talley, 2014). Y agrega que la desigualdad excesiva daña el crecimiento al restringir la salubridad y educación y al aumentar la inestabilidad política. No obstante, la mayoría de los economistas –y, por ende, la mayoría de los formuladores de políticas– por lo general pasan por alto tales hallazgos. Ellos siguen prohijando de modo predominante la ideología de la doctrina del derrame.

La ideología ha sido siempre el arma política más poderosa y casi siempre ha sido controlada por las élites, quienes poseen todos los privilegios

que les permite tal control. Reciben la mejor educación, sus amigos son los más talentosos y pueden costear los ideólogos más diestros (centros de investigación, medios de comunicación, becas para investigación universitaria y puestos de liderazgo en comités).

El dominio sobre la ideología es, por supuesto, relativo. Pero en la larga historia del hombre, sólo en pocas ocasiones el dominio de la élite se ha debilitado a tal punto que los trabajadores lograron mucho más que la mera subsistencia, y sólo una vez –entre el decenio de los treinta y el de los setenta– su dominio se debilitó a tal punto que la desigualdad efectivamente disminuyó. Este trasfondo histórico de un suceso puntual es revelador del enorme reto para quienes creen que una desigualdad reducida es esencial para un mejor futuro social.

BIBLIOGRAFÍA

- Acemoğlu, Daron, y James A. Robinson (2000), “Why Did the West Extend the Franchise? Democracy, Inequality, and Growth in Historical Perspective”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 115, núm. 4, pp. 1167-1199, <DOI:10.1162/003355300555042>.
- Acemoğlu, Daron, y James A. Robinson (2012), *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty*, primera edición, Crown Publishers, Nueva York.
- Aghion, Philippe, y Patrick Bolton (1997), “A Theory of Trickle-down Growth and Development”, *Review of Economic Studies* vol. 64, núm. 2, pp. 151-172 <DOI:10.2307/2971707>.
- Alesina, Alberto, y Dani Rodrik (1994), “Distributive Politics and Economic Growth”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 109, núm. 2, pp. 465-90, <DOI:10.2307/2118470>.
- Berger, Peter L. (1986), *The Capitalist Revolution: Fifty Propositions About Prosperity, Equality and Liberty*, Basic Books, Nueva York.
- Berger, Peter L. (1990), *The Sacred Canopy: Elements of a Sociological Theory of Religion*, Anchor, Nueva York.
- Bernstein, Jared (2013), *The Impact of Inequality on Growth*, Center for American Progress, <<http://www.americanprogress.org/issues/economy/report/2013/12/04/72062/the-impact-of-inequality-on-growth/>>.

- Bowles, Samuel, y Herbert Gintis (2002), "The Inheritance of Inequality", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 16, núm. 3, pp. 3-30, <DOI:10.1257/089533002760278686>.
- Burrough, Bryan (2015), *Days of Rage: America's Radical Underground, the FBI and the Forgotten Age of Revolutionary Violence*, Penguin Press, Nueva York.
- Cassidy, John (2010), "After the Blowup", *The New Yorker*, 11 de enero, <http://www.newyorker.com/reporting/2010/01/11/100111fa_fact_cassidy>.
- Clark, John Bates (1908), *The Distribution of Wealth*, Augustus M. Kelley, Nueva York.
- Deaton, Angus (2013), *The Great Escape: Health, Wealth and the Origins of Inequality*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
- De Tocqueville, Alexis, y Henry Reeve (1899), *Democracy in America*, Vintage, Nueva York.
- Easterly, William (2002), *The Elusive Quest for Growth: Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics*, MIT Press, Cambridge, MA.
- Engerman, Stanley L., y Kenneth L. Sokoloff (1994), *Factor Endowments: Institutions y Differential Paths of Growth among New World Economies: A View from Economic Historians of the United States*, NBER Working Paper, núm. 66, <<http://www.nber.org/papers/h0066>>.
- Glaeser, Edward L., y Raven E. Saks (2006), "Corruption in America", *Journal of Public Economics*, vol. 90, núm. 6-7, pp. 1053-1072, <DOI:10.1016/j.jpubeco.2005.08.007>.
- Goldin, Claudia, y Robert A. Margo (1992), "The Great Compression: The Wage Structure in the United States at Mid-Century", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 107, núm. 1, pp. 1-34, <DOI:10.2307/2118322>.
- Haskins, Ron (2012), "Decisions that Doom the Future", *The Washington Post*, marzo 30, p. A15.
- Hertz, Tom (2007), "Trends in the Intergenerational Elasticity of Family Income in the United States", *Industrial Relations*, vol. 46, núm. 1, pp. 22-50, <DOI:10.1111/j.1468-232X.2007.00456.x>.
- Jäntti, Markus, Bernt Bratsberg, Knut Røed, Oddbjørn Raaum, Robin Naylor, Eva Österbacka, Anders Björklund y Tor Eriksson (2006), *American Exceptionalism in a New Light: A Comparison of Intergenerational Earnings Mobility in the Nordic Countries, the United Kingdom and the United States*, IZA Discussion Paper, núm. 1938, Instituto para el Estudio del Trabajo (IZA), Bonn, Alemania <<http://ideas.repec.org/p/iza/izadps/dp1938.html>>.
- Kuznets, Simon (1955), "Economic Growth and Income Inequality", *American Economic Review*, vol. 45, núm. 1, pp. 1-28.
- Kuznets, Simon (1995), "Economic Growth and Income Inequality", *American Economic Review*, vol. 45, núm. 1, pp. 1-28.
- Lantican, Clarita P., Christina H. Gladwin y James L. Seale (1996), "Income and Gender Inequalities in Asia: Testing Alternative Theories of Development", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 44, núm. 2, pp. 235-263.
- Lerner, Abba (1972), "The Economics and Politics of Consumer Sovereignty", *American Economic Review*, vol. 62, pp. 258-266.
- Lindert, Peter H. (1986), "Unequal English Wealth Since 1670", *Journal of Political Economy*, vol. 94, núm. 6, pp. 1127-1162, <DOI:10.1086/261427>.
- Lucas, Robert E. (1980), "The Death of Keynesian Economics", *Issues and Ideas*, invierno, pp. 18-19.
- Malthus, Thomas Robert (1960), *On Population*, Ed. Gertrude Himmelfarb, primera edición, Random House, Nueva York.
- Marx, Karl (1845), "The German Ideology", en Robert C. Tucker (ed.), *The Marx-Engels Reader*, 2a. ed., Norton, Nueva York, pp. 146-202.
- Marx, Karl (1847), "The Poverty of Philosophy", <<http://www.marxists.org/archive/marx/works/subject/hist-mat/pov-phil/ch02.htm>>.
- Marx, Karl, y Friedrich Engels (1848), "Manifiesto of the Communist Party", en Robert C. Tucker (ed.), *The Marx-Engels Reader*, 2a ed., Norton, Nueva York, pp. 469-500.

- Mazumder, Bhashkar (2005), "Fortunate Sons: New Estimates of Intergenerational Mobility in the United States Using Social Security Earnings Data", *Review of Economics and Statistics*, vol. 87, núm. 2, pp. 235-55, <DOI:10.1162/0034653053970249>.
- Mishel, Lawrence, Jared Bernstein y Sylvia Allegretto (2007), *The State of Working America*, Cornell University Press, Ithaca, NY.
- Moran, Timothy Patrick (2005), "Kuznets's Inverted U-Curve Hypothesis: The Rise, Demise, and Continued Relevance of a Socioeconomic Law", *Sociological Forum*, vol. 20, núm. 2, pp. 209-244, <DOI:10.1007/s11206-005-4098-y>.
- Muller, Edward N., y Mitchell A. Seligson (1987), "Inequality and Insurgency", *American Political Science Review*, vol. 81, núm. 2, pp. 425-452.
- Muller, Jerry Z. (2013), "Capitalism and Inequality", *Foreign Affairs*, abril, <http://www.foreignaffairs.com/articles/138844/jerry-z-muller/capitalism-and-inequality>.
- Persson, Torsten, y Guido Tabellini (1994), "Is Inequality Harmful for Growth? Theory and Evidence", *American Economic Review*, vol. 84, pp. 600-621.
- Pharr, Susan J., y Robert D. Putnam (2000), *Disaffected Democracies: What's Troubling the Trilateral Countries?*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Piketty, Thomas (2014), *Capital in the Twenty-first Century*, Harvard University Press, Cambridge.
- Piketty, Thomas, y Emmanuel Saez (2006), *The Evolution of Top Incomes: A Historical and International Perspective*, NBER Working Paper, núm. 11955, <http://www.nber.org/papers/w11955>.
- Robinson, Joan (1981), *What Are the Questions? And Other Essays*, M.E. Sharpe, Armonk, NY.
- Rosanvallon, Pierre (2013), *The Society of Equals*, Harvard University Press, Cambridge.
- Smith, Adam (1776), *An Enquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Modern Library, Nueva York.
- Solon, Gary (1992), "Intergenerational Income Mobility in the United States", *American Economic Review*, vol. 82, núm. 3, pp. 393-408.
- Srinivasan, T. N. (1977), "Development, Poverty, and Basic Human Needs: Some Issues", *Food Research Institute Studies*, núm. 2, <http://ideas.repec.org/a/ags/frisst/135545.html>.
- Stigler, George J. (1941), *Production and Distribution Theories*, Macmillan, Nueva York.
- Stiglitz, Joseph E. (2012), *The Price of Inequality: [How Today's Divided Society Endangers Our Future]*, W. W. Norton, Nueva York.
- Talley, Ian (2014), "Redistributing Wealth to the Poor Doesn't Burden Growth, IMF Note Says", *WSJ Blogs Real Time Economics*, 26 de febrero, <http://blogs.wsj.com/economics/2014/02/26/redistributing-wealth-to-the-poor-doesnt-burden-growth-imf-note-says/>.
- Tinbergen, Jan (1974), "Substitution of Graduate by Other Labor", *Kyklos*, vol. 27, núm. 2, pp. 217-26.
- Tolstoi, Leon (2017), "A Quote from Anna Karenina", *Goodreads*, <http://www.goodreads.com/quotes/74806-there-are-no-conditions-to-which-a-person-cannot-grow>.
- Wade, Robert (2012), "Why Has Income Inequality Remained on the Sidelines of Public Policy for So Long?", *Challenge*, vol. 53, núm. 3, pp. 21-50.
- Wade, Robert Hunter (2014a), "The Piketty Phenomenon and the Future of Inequality", *Real-World Economics Review*, núm. 69, pp. 2-17.
- Wade, Robert Hunter (2014b), "The Strange Neglect of Income Inequality in Economics and Public Policy", en Edward Giovanni, Andrea Cornia y Francis Stewart (eds.), *Toward Human Development: New Approaches to Macroeconomics and Inequality*, Oxford University Press, pp. 99-121.
- Waterman, A. M. C. (2008), "The Changing Theological Context of Economic Analysis since the Eighteenth Century", *History of Political Economy*, vol. 40, núm. 5, pp. 121-142, <DOI:10.1215/00182702-2007-063>.

- Williamson, Jeffrey G. (1991), *Inequality, Poverty y History: The Kuznets Memorial Lectures*, Blackwell, Cambridge MA.
- Williamson, Jeffrey G. (2005), *Did British Capitalism Breed Inequality?*, Routledge, Londres.
- Wisman, Jon D. (1989), "Straightening Out the Backward-bending Supply Curve of Labor: From Overt to Covert Compulsion and Beyond", *Review of Political Economy* vol. 1, pp. 94-112.
- Wisman, Jon D. (2013), "Government Is Whose Problem?", *Journal of Economic Issues*, vol. 47, núm. 4, pp. 911-938, <DOI:10.2753/JEI0021-3624470406>.
- Wisman, Jon D., y Aaron Pacitti (2015), "What the American Elite Won over the Past 35 Years and What All Other Americans Lost", *Challenge*, vol. 58, núm. 3, pp. 1-25.
- Wisman, Jon D., y James F. Smith (2011), "Legitimizing Inequality: Fooling Most of the People All of the Time", *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 70, núm. 4, pp. 974-1013.
- Wolff, Edward N. (2010), *Recent Trends in Household Wealth in the United States: Rising Debt and the Middle-class Squeeze—An Update to 2007*, Levy Economics Institute Working Papers Series, núm. 159, <[http:// papers.ssrn.com/abstract=1585409](http://papers.ssrn.com/abstract=1585409)>.