
LIBROS

Branko Milanovic, *The Haves and the Have-nots. A Brief and Idiosyncratic History of Global Inequality* (Basic Books, 2012).

Jerry Z. Muller, “Capitalism and Inequality. What the Right and the Left Get Wrong”, *Foreign Affairs*, March/April 2013.

Amartya Sen, *Inequality Reexamined* (Harvard University Press, 1992).

Joseph Stiglitz, *The Price of Inequality. How Today's Divided Society Endangers our Future* (W. W. Norton & Company, 2012).

ACERCA DE LA DESIGUALDAD*

Juan I. Eyzaguirre

Amartya Sen, en *Inequality Reexamined*, parte reflexionando sobre las consecuencias de cómo la igualdad puede predicarse en múltiples dimensiones. Así, prácticamente todas las teorías sobre la justicia de las condiciones sociales desean o postulan la igualdad respecto de *algo* que consideran central —riqueza, ingresos, libertades, oportunidades o capacidades, entre otros—. Mientras algunos —agrega Sen— abogan por la igualdad de ingresos o bienestar, otros postulan como justo la igualdad en lo referente a ciertos derechos y libertades. Todos ellos son “igualitarios” en *algo* y argumentan a favor de esa igualdad que estiman todos debieran tener. Por lo que ver esas disputas como una mera lucha entre quienes están “a favor” y los que están “en contra” de la igualdad, advierte Sen, es dejar en el tintero un aspecto central de la cuestión: ¿igualdad *de qué*?

JUAN I. EYZAGUIRRE. Ingeniero Civil y Master en Ingeniería de la Pontificia Universidad Católica. Actualmente cursa estudios de postgrado en las Escuelas de Gobierno y de Negocios de la Universidad de Harvard. Dirección electrónica: jieyzaguirre@gmail.com o juan_eyzaguirre@hks14.harvard.edu.

* Agradezco a los profesores Amartya Sen, Dani Rodrik, Alberto Abadie y Ryan Sheely, de la Universidad de Harvard, por sus indicaciones y sugerencias. Mi especial agradecimiento también, por sus comentarios y observaciones, a Arturo Fontaine, Sergio Urzúa, Eduardo Undurraga y Cecilia Vial.

Para Sen, la relevancia práctica de la pregunta “¿igualdad *de qué?*” surge de la diversidad real entre los seres humanos —por diferencias internas como edad, género, talentos o salud y de circunstancias externas—. La diversidad del género humano no es una complicación secundaria que se pueda pasar por alto ya que genera que demandas por igualdad en una dimensión particular puedan impedir o entrar en conflicto con la igualdad en otros ámbitos. Aquellos que abogan por la igualdad de oportunidades deben aceptar que la diversidad humana generará desigualdad de ingresos y riquezas. Al mismo tiempo, aquellos que abogan por la igualdad de ingresos deben advertir que al hacerlo coartan la igualdad de oportunidades y libertades.

¿Acaso importa la desigualdad?

Hoy son pocos los que desdeñan la importancia de la desigualdad como concepto general. Hacerlo sería poco realista desde el punto de vista de la discusión pública. En distintos países del mundo, tanto los discursos políticos como los artículos de prensa cargan sus líneas con la palabra “desigualdad”, muchos de ellos apresurándose en dar connotaciones negativas sin dejar en claro el tipo de desigualdad del que se está hablando. En la mayoría de los casos la desigualdad se entiende como la brecha en la distribución del ingreso, la cual no importa necesariamente algo dañino, no al menos de buenas a primeras. Para aquellos que promueven la igualdad de oportunidades o de libertades, las brechas de ingreso son un producto de la diversidad inherente entre los seres humanos.

Algunos autores han desplazado el foco de la discusión desde la justicia hacia el desarrollo económico y social. Una de las primeras preguntas que aparece cuando dejamos por un momento de lado las consideraciones de justicia, es si acaso la desigualdad, en términos de distribución del ingreso, afecta el desarrollo de las naciones.

Esta pregunta es tan sensible que cuesta limpiarla de los paradigmas que la agobian. Es difícil encontrar certezas cuando buscamos respuestas, pero quizás una de las evidencias más interesantes la entrega la economía del comportamiento. Tres economistas alemanes¹ realizaron

¹ Werner Güth, Rolf Schmittberger y Bernd Schwarze, “An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining”, 1982.

el siguiente experimento para entender cómo la percepción de desigualdad —o injusticia— afecta las decisiones económicas. Entregaron un monto de dinero a un individuo, digamos cien dólares, y le pidieron que lo compartiera con un segundo participante. Si al segundo, informado de lo que sucedía, no le parecía adecuado el monto que recibía podía vetar el juego haciendo que ambos quedaran con las manos vacías. En base a la teoría económica convencional de actores racionales bastaría que el segundo participante recibiera un dólar para que la transacción se llevara a cabo. Sin embargo, la mayoría de los jugadores vetaban el juego cuando les ofrecían menos del 20% del botín. Una asignación a todas luces inconveniente para todos.

A la luz de esta evidencia, la percepción de desigualdad —o injusticia— podría llevar a los individuos a tomar decisiones ineficientes. Para entender este fenómeno desde el punto de vista general de la economía debemos agregar los efectos que genera en las múltiples interacciones entre los individuos. La pérdida de bienestar producto de la percepción de desigualdad o injusticia no se debe desdeñar, pues hay incontables interacciones convenientes o racionales que simplemente no se llevarían a cabo debido a la percepción de injusticia, dilapidándose una buena parte del valor que los individuos pueden generar por medio de los intercambios en una economía de agentes racionales. Esta pérdida de potencial sería justamente una de las formas principales en que la percepción de desigualdad o injusticia minaría el desarrollo económico de las naciones.

Gary Becker², en una línea similar, reconoce que la sensación de injusticia puede amenazar el desarrollo económico. Sin embargo, sugiere una distinción cuando pensamos en situaciones como la descrita. El premio Nobel señala que se debe distinguir entre la riqueza merecida y la inmerecida, pues este matiz está relacionado con el grado de aceptación u hostilidad hacia la desigualdad de ingresos. Mientras la riqueza de Bill Gates, Steve Jobs o Michael Jordan genera admiración, los millonarios bonos pagados a los ejecutivos de Wall Street el año de la crisis financiera generan un profundo malestar. Su punto es que *la desigualdad de ingresos no es un problema, excepto cuando su origen es inmerecido*. Becker propone un debate en torno a este punto. Para él las mayores fuentes de desigualdad inmerecida en la distribución del ingreso provienen de

² Gary Becker, “Contrived Inequality and Equality”, 2013.

las distorsiones artificiales producidas por la arbitrariedad de los gobiernos y los privilegios de que gozan las organizaciones sindicales, sin embargo, otros autores como Joseph Stiglitz culpan a las fallas del mercado y señalan a los poderes económicos como sus principales agentes.

¿Qué nos dice la teoría y la evidencia?

Antes de entrar en las tensiones y argumentos actuales, vale la pena revisar las fuentes más ortodoxas de la academia. El análisis económico de la desigualdad comienza con Vilfredo Pareto, quien buscando patrones en la distribución de ingreso propuso su famosa ley del 80/20, la cual establece que, sin importar el régimen político —sea socialismo, capitalismo, o feudalismo—, indefectiblemente el primer 20% de la población se lleva el 80% de la torta. Los escasos datos con que contaba Pareto en ese entonces afirmaban su teoría, sin embargo, hoy su valor se limita a la historia del pensamiento económico.

El gran salto académico lo dio el premio Nobel Simon Kuznets, economista ruso americano, quien en 1955 sentó las bases de la teoría moderna de la distribución del ingreso. Para Kuznets la desigualdad seguiría una trayectoria funcional al nivel de desarrollo de una nación. En un comienzo las naciones tendrían una equidad razonable debido a que hay poco que repartir y la subsistencia es la norma. Luego, en la medida en que se comienza a generar riqueza, la desigualdad asciende hasta alcanzar un punto máximo, después del cual comienza a bajar sostenidamente producto de la abundancia de recursos suficientes para todos. Es la famosa U invertida de la desigualdad y el ingreso. A pesar de la elegancia de la teoría, actualmente el consenso desestima la existencia de esta curva en su versión absoluta. Branko Milanovic, economista del Banco Mundial, explica en su libro *The Haves and The Have-nots* que Kuznets, debido a la falta de buenas series históricas, utilizó datos de corte transversal de países para sustentar sus ideas. Sin embargo, al aplicar la teoría a las series de tiempo que disponemos hoy, los datos no se ajustan a la teoría, excepto bajo condiciones particulares.

Muchos economistas han descartado la mirada macroeconómica para responder este problema, centrándose en dimensiones microeconómicas o institucionales. Sin embargo, en estos esfuerzos tampoco encontramos consensos, sino todo lo contrario. Las tensiones se hacen más intensas.

En su libro *The Price of Inequality*, Joseph Stiglitz sostiene que la elevada desigualdad de ingresos que existe en los EE. UU. no sólo refleja las ineficiencias del sistema económico y político sino que el fracaso mismo del sistema para una gran mayoría de los estadounidenses.

Para Stiglitz la gran recesión de 2009 habría demostrado de una vez por todas que el sistema económico norteamericano no es sólo ineficiente e inestable sino también fundamentalmente injusto. Para el autor, el desenlace de la crisis es su ejemplo más elocuente: mientras millones de familias fueron a la calle perdiendo sus viviendas, los impuestos pagados por ciudadanos fortalecieron los grandes bancos evitando su bancarrota y los ejecutivos responsables simplemente buscaron un nuevo puesto donde ejercer sus funciones y cobrar abultados cheques. A ojos de Stiglitz la desigualdad norteamericana es sólo un síntoma de un problema mucho mayor que amenaza el desarrollo económico de su país. Para Stiglitz, el mercado y el sistema político habrían fracasado. Sus líneas son enfáticas: “Estados Unidos ha creado una maravillosa maquinaria económica, pero que evidentemente ha servido únicamente a los que están en la cima”³. Al mismo tiempo, condena la calidad de la democracia de su país, argumentando que sus políticos no responden al interés general de los ciudadanos. Más bien, estarían capturados por aquellos que concentran el capital. Washington habría sido incapaz de regular y corregir las fallas mercado, no por ineptitud sino por la influencia del dinero. Así el sistema estaría condenado a premiar a aquellos que están en la cima en desmedro del restante 99% de la población.

Para Stiglitz, este vicio fundamental en el sistema norteamericano, del cual nace y se alimenta la desigualdad de ingresos, no sólo mina el desarrollo económico por las ineficiencias directas que genera —millones de desempleados en una economía que no provee suficiente empleo, millares de indigentes en un país con cientos de miles de casas deshabitadas que abultan los balances de los bancos—, sino también por la amenaza a las bases fundamentales de la nación. La profunda y creciente desigualdad estaría incubando presiones sociales tales que podrían hacer caer al sistema como un todo. El perverso funcionar del sistema americano habría puesto una semilla de desconfianza en su democracia, poniendo en jaque al Estado de derecho y al sistema de justicia,

³ Joseph Stiglitz, *The Price of Inequality*, 2012.

e incluso erosionando su sentido de identidad. Todos ellos, elementos fundamentales para su desarrollo.

Otros autores son más moderados en su análisis. Por ejemplo, Richard Posner⁴ considera que, más allá de los problemas de desigualdad artificial creados por el gobierno —por discriminación positiva, corrupción o burocracia— y por privados —carteles o monopolios—, es necesaria una intervención redistributiva del Estado mientras el efecto neto colabore a la eficiencia del sistema. La posición de Posner justifica una reducción de la desigualdad de ingresos mediante impuestos progresivos y programas sociales en la medida que el efecto neto sea positivo en el bienestar económico general. En su argumento se lee implícito el balance entre los niveles mínimos que deben alcanzar los individuos para ser agentes eficientes y, por otro lado, el valor de los incentivos económicos. En el contexto de Estados Unidos, Posner considera que la familia americana del percentil 50, con US\$50.000 de ingreso anual, no está en condiciones de tomar decisiones económicamente eficientes como, por ejemplo, alimentarse correctamente, educar a sus hijos, o trasladarse hacia las mejores fuentes de trabajo. Al mismo tiempo, reconoce que un aumento leve en los tributos a los segmentos altos no afectaría sus incentivos productivos. Por ello, sostiene que es posible aumentar el bienestar económico por medio de un leve incremento tributario y un programa de gasto diseñado para levantar la calidad de vida del pueblo americano, sin eliminar los incentivos de ambas mitades, los que pagan impuestos y los que reciben subsidios.

La principal observación de Branko Milanovic⁵ es cuán mixta es la evidencia acerca de la relación entre las desigualdades de ingresos en la sociedad y el desarrollo económico. Milanovic propone que las desigualdades económicas serían como el colesterol. Tal como existe buen colesterol y mal colesterol para la salud, existen buenas y malas desigualdades para el crecimiento. Las primeras las relaciona con los incentivos económicos que empujan el desarrollo económico de los países y las segundas con poderes monopólicos o abusivos que lo deprimen.

⁴ Gary Becker, “Contrived Inequality and Equality”, 2013.

⁵ Branko Milanovic, *The Haves and the Have-nots*, 2012.

¿Cómo está el mundo en términos de desigualdad?

La forma más común de concebir la desigualdad económica es en base a la distribución del ingreso entre los ciudadanos de un país. Otras formas incluyen las diferencias de ingreso entre Estados, y más recientemente, las diferencias de ingreso entre los individuos a escala global.

Al comparar el bienestar económico de todos ciudadanos del mundo bajo un mismo prisma sorprende cómo el planeta se ha transformado en un lugar profundamente desigual. Las mejores estimaciones del índice de Gini⁶ mundial equivalen a 0,70⁷, cifra superior a la de cualquier nación individualmente considerada y, según Milanovic, probablemente la cifra más alta de la historia. Esto habría sucedido en gran medida debido a la divergencia de ingresos entre los países —mientras algunos países han sido tremendamente exitosos en la carrera del desarrollo económico muchos otros han quedado relegados—⁸.

El mundo ha cambiado y mucho. Pero sólo para algunos. En *The Have and the Have-nots*, Milanovic explica cómo la frase “Proletarios de todos los países, uníos!” —que bien conoce por su origen yugoslavo— no sólo dejó de tener sentido por el fracaso del comunismo, sino por los cambios que el mundo ha experimentado desde el tiempo en que Marx escribió su manifiesto. En aquella época, cerca de un tercio de la desigualdad global existente en el mundo se explicaba por la clase social⁹. He ahí cómo los más desposeídos de todos los rincones comparían realidades similares. Sin embargo, hoy en día, es más bien el país y la región de residencia lo que explican la mayor parte de la desigualdad mundial. La evidencia es contundente. Cerca del 60% de las diferencias de ingreso a nivel mundial se explican por el país de origen y un 20% adicional por la condición familiar¹⁰. Por ejemplo, el grupo de estadou-

⁶ El coeficiente de Gini es una medida de la desigualdad basada en la distribución de riqueza (o ingresos, u otra medida) en una determinada población (varía entre 0 y 1). Un Gini de 0 implica igualdad perfecta (por ejemplo, todos tienen el mismo ingreso), y un Gini de 1 desigualdad total (por ejemplo una persona se lleva todo).

⁷ Branko Milanovic, *The Haves and the Have-nots*, 2012.

⁸ *Ibidem*.

⁹ Francois Bourguignon y Christian Morrison, “The Size Distribution of Income Among World Citizens 1820-1990”, 2002, y Branko Milanovic, *Worlds Apart: Measuring International and Global Inequality*, 2007.

¹⁰ Branko Milanovic, *The Haves and the Have-nots*, 2012.

nidenses más pobres representado por el percentil 5 goza de un ingreso superior al del 67% de la población mundial e incluso mayor al de los ciudadanos ricos de la India representados por el percentil 95¹¹. Los proletarios de Estados Unidos nada entenderían de los problemas que viven sus camaradas bolivianos, indios o nepalíes. Y, por otro lado, los más desposeídos del mundo en desarrollo considerarían ridículos los problemas de plantean aquellos que se ubican en los segmentos más bajos de los países desarrollados. Los países exitosos proveen a sus ciudadanos oportunidades inimaginables para aquellos que han tenido la mala suerte de nacer en el lugar equivocado del globo.

Los profundos contrastes en las oportunidades y tipos de vida que los distintos países ofrecen nos sitúan en otro de los puntos clave de la discusión: cómo la desigualdad de ingresos se relaciona con la igualdad de oportunidades.

¿Igualdad de oportunidades?

Dos interpretaciones sobre el sueño americano

En el caso de Estados Unidos la desigualdad en la distribución de ingresos es parte de la discusión política hace ya varios años. Los datos son elocuentes cuando vemos cómo ésta ha aumentado desde la década de 1980 hasta nuestros días. Las explicaciones convencionales apuntan a los efectos de la globalización y los cambios tecnológicos como sus principales causas.

La globalización generó ganadores y perdedores en cada país. En el caso de los Estados Unidos, han sido aquellos con menos capacitación los que se han llevado la parte triste de la historia. Sus niveles productivos son comparables a los de trabajadores en otros países que aspiran a ingresos menores, haciendo su posición menos competitiva a la hora de negociar sus salarios. No sólo entraron a competir con millones de trabajadores de otras latitudes sino que muchas compañías norteamericanas comenzaron a trasladar parte de sus operaciones al mundo en desarrollo por el menor costo relativo que ofrecía, entre otras cosas, la fuerza laboral poco calificada. De esta forma disminuyó la demanda

¹¹ Una curiosidad interesante es revisar sitios de internet como <http://www.globalrichlist.com/> que ofrecen el ranking mundial de un determinado nivel ingresos o de riqueza, basado en investigaciones acerca de la distribución del ingreso de los individuos a nivel global.

de empleo y los niveles salariales de aquellos en la parte baja de la curva de distribución de ingresos de Estados Unidos.

Al mismo tiempo, los cambios tecnológicos generados en las últimas décadas habrían contribuido a incrementar las brechas salariales. Por un lado, las nuevas tecnologías reemplazaron millones de fuentes de trabajo poco calificado, reduciendo una vez más su demanda. Y por otro, las mismas tecnologías aumentaron la productividad marginal de los más calificados presionando al alza sus salarios.

A pesar de que los efectos de estos factores son reconocidos como importantes fuerzas de cambio en la distribución del ingreso, para otros autores este análisis no alcanza a ser satisfactorio a la hora de explicar los niveles de desigualdad económica de Estados Unidos.

Los libros *Unequal Democracy*¹² y *The Price of Inequality*¹³ agregan responsabilidades políticas como las principales fuentes de desigualdad económica. En el primero, Larry M. Bartels, afirma que la desigualdad económica es un fenómeno estrictamente político. Argumenta partiendo de la pregunta que se hizo el destacado cientista político Robert Dahl, y que intentó responder hace ya más de cincuenta años. “En un sistema político en que prácticamente todo adulto puede votar pero donde el conocimiento, la riqueza, la posición social, el acceso a los poderes del Estado y otros recursos están distribuidos inequitativamente ¿quién realmente gobierna?”. En sus páginas, Bartels se esfuerza por mostrar evidencias del daño que la desigualdad económica genera en el proceso político, como la falta de coherencia entre las preferencias de los electores con poco poder adquisitivo y sus representantes democráticos.

The Price of Inequality condensa y explica varias de las opiniones que Stiglitz ha venido escribiendo en sus columnas del *New York Times*. Para el economista, no hay duda de que algo anda mal en Estados Unidos. Son tres los temas que resuenan en sus palabras: los mercados no están funcionando como debiesen, el sistema político no ha corregido las fallas de mercado y ambos sistemas son fundamentalmente injustos. A su vez, señala, los tres temas están íntimamente relacionados y las páginas de su libro intentan explicar cada uno de ellos, sus relaciones y cómo han construido los niveles de desigualdad económica imperantes en Estados Unidos.

¹² Larry M. Bartels, *Unequal Democracy*, 2010.

¹³ Joseph Stiglitz, *The Price of Inequality*, 2012.

Un claro ejemplo sería el rol gravitante que tiene el nivel de gasto en las campañas políticas. Un candidato para ser electo debe disponer de grandes sumas de dinero y una porción relevante de éste provendría de aportes privados individuales con intereses manifiestos, lo que terminaría generando vínculos de dependencia entre quienes una vez electos definen las reglas del juego y aquellos que concentran las fichas. Bajo este esquema, el sistema político tendría pocas posibilidades de evitar que la sociedad norteamericana derive en niveles cada vez mayores de desigualdad.

Para Stiglitz, la igualdad de oportunidades, el sueño americano del tipo que nace en la miseria y mediante el esfuerzo llega a la cima, no es más que folklore. A su vez, el mito de que aquellos que están en la cima deben trabajar duro para mantenerse, no sería más que un cuento del mismo folklore.

Su rol como activista y voz influyente en el debate político norteamericano lo han llevado a desarrollar una gran habilidad para resumir sus conceptos en frases tan simples como potentes. Fue Stiglitz el que creó el lema *Of the 1%, for the 1%, by the 1%* haciendo referencia al desproporcionado poder y voz que tienen aquellos que están en la cima. A su vez, definió el sistema electoral americano como *one dollar one vote*, en lugar de la tradicional forma que dicta *one person one vote*.

Gran parte de quienes buscan razones políticas para explicar la desigualdad económica en Estados Unidos y otros países más allá de los efectos de la globalización y el avance tecnológico, comienzan su análisis en la década de Reagan y Thatcher. Un grupo de economistas afines a Stiglitz estimó, para varios países a lo largo de casi 100 años de historia, la parte del producto que se lleva el 1% más rico¹⁴. Sus datos muestran que hasta el fin de la segunda guerra mundial, en varios países desarrollados el 1% concentraba en promedio el 18% del ingreso, cifra que cayó drásticamente y se mantuvo en niveles cercanos al 8% desde el período de posguerra en adelante. Sin embargo, en Estados Unidos e Inglaterra hubo un cambio de tendencia relevante a mediados de los ochenta que elevó la parte del producto que se lleva el primer 1% a niveles similares a los existentes en la década de 1920. A este fenómeno, llamado la revolución de Reagan y Thatcher, se le atribuye gran parte

¹⁴ Facundo Alvaredo, Anthony B. Atkinson, Thomas Piketty y Emmanuel Saez, "The World Top Incomes Database", <http://topincomes.g-mond.parisschoolofeconomics.eu/>, 27/08/2013.

de la creciente desigualdad de sus países. A ojos de estos economistas, sería la victoria de las ideas neoclásicas, representadas por la reducción de impuestos, la desregulación de las industrias y las restricciones a los sindicatos, lo que explicaría la transferencia de recursos desde el 99% restante al 1% superior, creando un desbalance entre sus rentas y su productividad marginal.

Sin embargo, ¿cómo saber si esta interpretación es la más adecuada? A las correlaciones macroeconómicas rara vez se les puede atribuir causalidad. Los efectos de la globalización y los cambios tecnológicos, tal como muchos otros factores, son potenciales causas del mismo fenómeno. Las respuestas de los autores es que otros países como Alemania no han visto aumentar tan drásticamente el porcentaje del producto que se llevan los que están en la cima. Sin embargo, es justamente en estos argumentos cuando la rigurosidad del análisis se debilita, pues comparar *grosso modo* Estados Unidos con Alemania u otros países es poco riguroso: el tipo de industrias, el perfil de habilidades del mercado laboral, sus políticas migratorias, financieras y comerciales, entre muchos otros factores, hacen que los países sean unidades muy difíciles de comparar entre sí. Decir que Estados Unidos tendría distribuciones del ingreso similares a las de Alemania de no ser por las políticas de Reagan sería simplificar el análisis a niveles muy básicos. Es el mismo Stiglitz quien reconoce cuán difícil es atribuir roles a las distintas fuerzas en los cambios de la distribución del ingreso de una nación¹⁵.

Otros académicos interpretan la creciente desigualdad de ingresos en Estados Unidos de manera distinta, desdeñando el rol que habría jugado la política. En el artículo *Capitalism and Inequality* del historiador Jerry Z. Muller¹⁶ encontramos una explicación original y controvertida de la desigualdad de ingresos, explicación en la que la igualdad de oportunidades juega un rol clave. Durante los últimos treinta años, en los Estados Unidos —asegura Muller— la igualdad de oportunidades ha aumentado y con ella la brecha de ingresos.

Muller construye su argumento en base a la historia y a los cambios sociales de los norteamericanos. Para él, la desigualdad económica imperante no es un problema político, ni podrían jamás los políticos

¹⁵ Joseph Stiglitz, *The Price of Inequality*, 2012, capítulo 3, pp. 79-81.

¹⁶ Jerry Z. Muller, “Capitalism and Inequality”, 2013.

revertirla. El problema sería mucho más profundo y complejo. La desigualdad de ingresos en los Estados Unidos sería un producto inherente al capitalismo y la expansión de la igualdad de oportunidades un elemento más que contribuye a la desigualdad económica.

¿Cómo es esto posible? Según Muller, es un hecho que el acceso a las oportunidades ha aumentado. Históricamente habrían existido barreras formales e informales que bloqueaban el progreso de varios grupos de la población, siendo las mujeres y las minorías los ejemplos más icónicos. Pero hoy en Estados Unidos estas barreras se han ido reduciendo en el tiempo, y no así con ellas la brecha de los ingresos. Las principales causas de la actual brecha de ingresos se encontrarían entonces en las diferentes habilidades para explotar las oportunidades existentes, antes que en la falta de acceso a dichas oportunidades. Las oportunidades existen, pero no porque existan todos tienen la misma habilidad para servirse de ellas.

Esta habilidad se definiría por el nivel de capital humano de los individuos, en el cual el hogar jugaría un rol fundamental. El hogar no sería sólo un lugar de consumo y reproducción biológica, sino también el principal espacio en donde los niños socializan, aprenden las formas cívicas y son educados. Sería el lugar en donde se inculcan los hábitos que influyen sus destinos como personas en todos los ámbitos. En lenguaje de economistas, el hogar sería el taller donde el capital humano se produce.

El premio Nobel James Heckman junto al economista Pedro Carneiro muestran que las brechas en las habilidades cognitivas y no cognitivas, diferenciadas por ingreso y condición familiar aparecen muy tempranamente y persisten¹⁷. Ellos describen la acumulación de capital humano como un proceso dinámico, en el cual “las habilidades adquiridas en una etapa de la vida afectan las condiciones iniciales y la calidad (tecnología) de aprendizaje de la siguiente”¹⁸. Los estímulos de los primeros años de la vida, en los cuales la familia es prácticamente la única fuente de educación, definen las condiciones iniciales sobre las cuales se erige la educación de toda una vida.

Las diferencias en habilidad para aprovechar las oportunidades tendrían su origen en el hogar. No basta con que todos tengan la posi-

¹⁷ James Heckman, y Pedro Carneiro, “Human Capital Policy”, 2003.

¹⁸ *Ibidem*.

bilidad (oportunidad) de acceder a algo, es necesario que haya habido un proceso de acumulación de capital humano para aprovechar esas posibilidades, en el cual el hogar jugaría entonces un rol fundamental, permitiendo y promoviendo el desarrollo del potencial humano de sus integrantes.

Bajo la mirada de Muller, la oportunidad de conseguir un buen trabajo estaría abierta para todos los norteamericanos, sin embargo, aquellos con un título universitario tienen mejores herramientas para aprovechar esa oportunidad y hacerla real. A su vez, la posibilidad de ingresar a una buena universidad estaría abierta también para todos los jóvenes que cumplen con el ciclo educacional anterior. Pero nuevamente, para aprovechar la oportunidad de una carrera universitaria los jóvenes deben mostrar un buen desempeño académico en sus estudios secundarios. Desempeñarse adecuadamente en la secundaria es una posibilidad para todos los niños, sin embargo, para conseguirlo es necesario una buena comprensión de las materias entregadas en los cursos de enseñanza básica. De la misma forma, una buena comprensión de dichas materias sería una posibilidad para todos los niños, pero —una vez más— el capital humano que entrega el hogar sería una de las bases para conseguirlo. Es así como la posibilidad de conseguir un buen trabajo estaría abierta para todos —la igualdad de oportunidades sería una realidad— pero las diferencias en el capital humano de la primera infancia jugarían un rol preponderante en la habilidad para hacer efectivas esas oportunidades.

A mayor igualdad de oportunidades, mayor relevancia adquiere el capital humano que las familias entregan a sus hijos. De la misma forma, serían aquellos niños que han recibido un mayor capital humano en la etapa temprana de sus vidas los que sacarían mejor provecho de sus años de educación. Heckman y Carneiro son enfáticos al indicar que “la educación escolar tiene mayores retornos para aquellos niños de mejores familias y con mayores habilidades”¹⁹. Las brechas en los niveles de educación y capital humano de los individuos al término de cada ciclo educacional estarían relacionadas con las diferencias en el capital humano que los hogares les habrían entregado. Además, en cada ciclo educacional estas brechas se irían haciendo más pronunciadas, porque aquellos a los que les ha ido bien en sus primeros años, les va a ir cada

¹⁹ *Ibíd.*

vez mejor, dejando atrás a los que partieron en condiciones menos ventajosas. Esta sería la dinámica mediante la cual la igualdad de oportunidades acentúa las diferencias entre los hogares y las traduce en desigualdades económicas. Así es como Muller explica que, producto de los cambios sociales, los contrastes entre los hogares norteamericanos han ido aumentando en las últimas décadas, lo que a su vez ha tenido un efecto en la distribución del ingreso.

Primero las mujeres. Para Muller, no hay duda de que Estados Unidos hoy brinda mejores condiciones laborales para el género femenino, tanto en acceso como en salarios. Este mejor acceso a oportunidades para las mujeres habría acentuado las diferencias económicas entre los hogares norteamericanos más que disminuirlas. La razón sería que los nuevos ingresos percibidos por las mujeres, agregados al de sus parejas (quienes generalmente presentan niveles educacionales similares), habrían casi duplicado las diferencias de ingreso de los hogares. Simular un escenario ficticio es útil para entender este punto. Si asumimos que las mujeres no participan del mercado laboral, la brecha de ingreso consiste sólo en la diferencia entre los salarios de los hombres de cada hogar. Sin embargo, esta no es la realidad. Durante las últimas tres décadas la cantidad de hogares con ingresos dobles se ha incrementado fuertemente, en particular en los segmentos medios y altos. Este segundo ingreso de algunos grupos familiares habría profundizado aún más las brechas económicas entre los hogares. Ejemplifiquemos con dos familias norteamericanas representativas del quintil más bajo y más alto de ingresos, respectivamente. En el primer caso, el ingreso promedio por individuo es del orden de US\$28.000 anuales mientras que en el segundo es de US\$50.000²⁰, con una diferencia de US\$22.000. Sin embargo, en el quintil de mayor ingreso, en promedio, dos personas perciben ingresos —generalmente el hombre y la mujer— mientras que en los hogares más desventajados hay, en promedio, menos de una persona percibiendo un ingreso por hogar, lo que significa que hay varios hogares de los segmentos bajos en que ninguno de sus integrantes percibe un salario. Esto hace que los ingresos por hogar del primer caso se reduzcan a US\$20.000 mientras que los del segundo aumenten a cerca de US\$100.000, dejando una diferencia aproximada de US\$80.000. De

²⁰ US Census Bureau; “Income, Poverty, and Health Insurance Coverage in the United States: 2011”.

esta forma, el mayor acceso al mundo laboral de la mujer, especialmente en los segmentos medios y altos de la población, explicaría en gran parte el aumento en la brecha de ingresos entre los hogares.

Implícitamente en estos números se perciben las diferencias en las tasas de matrimonio y divorcio de los hogares a través del espectro socioeconómico. Estas diferencias también han jugado un rol fundamental, dando forma a la distribución del ingreso en Estados Unidos. Mientras los grupos familiares con mayor educación (e ingresos) han mostrado mayor propensión a contraer matrimonio y menor a divorciarse, aquellos con menos capacitación (e ingresos) han mostrado tendencias inversas: menos matrimonios y más divorcios. De acuerdo al Censo de 2011²¹, en el primer quintil apenas el 17% de los hogares son parejas casadas, mientras que en el de mayores ingresos el 87% de las parejas ha contraído matrimonio.

Este fenómeno no sólo acentúa las brechas de ingreso —debido a que en la parte baja del espectro hay más familias monoparentales con menor potencial de ingreso— sino que también tendría consecuencias negativas en el grado de movilidad social. Según Muller, aquellos niños criados en hogares con dos padres tendrían mejores posibilidades de desarrollar la autodisciplina y la confianza necesarias para el éxito profesional, mientras que aquellos —especialmente hombres— en familias monoparentales presentarían mayores riesgos de terminar en situaciones indeseadas.

Dos niños exactamente iguales, uno nacido en un hogar del primer quintil y otro del último, no sólo enfrentan distintos niveles de ingresos sino también realidades muy distintas respecto al tipo de hogar en que les toca vivir. El primero proviene de un hogar monoparental en donde el empleo escasea y el segundo de un hogar de una pareja casada en donde generalmente ambos trabajan. Más allá de las diferencias de ingreso, a ojos de Muller, el mayor efecto en las diferencias de las vidas de ambos niños es que el segundo niño tiene mucho mejores perspectivas para desarrollar las habilidades necesarias para sacar mejor provecho de su educación y de las oportunidades que se le presentarán en la vida. En contraste, su símil, en un hogar desfavorecido, terminará enfrentando posibilidades de vida muy distintas debido a que no pudo sacar tanto provecho de las oportunidades educacionales que se le pre-

²¹ *Ibíd.*

sentaron. Sus niveles de capital humano van divergiendo con el tiempo debido a que sus diferencias iniciales, funcionales al tipo de hogar, se van acentuando cada vez más.

De cierta forma, la propuesta de Muller es congruente con lo que Friedrich Hayek escribió en *The Constitution of Liberty* (1960): “el principal impedimento para la verdadera igualdad de oportunidad es que no existe un sustituto de padres inteligentes, o de una familia emocional y culturalmente formativa”.

Conclusión

El concepto de la desigualdad ha permeado desde Estados Unidos hacia otros países, sin ser Chile la excepción. En los discursos y propuestas de las campañas presidenciales de 2013 abundan los conceptos de igualdad y desigualdad. Lamentablemente muchas veces estos discursos no son del todo claros puesto que no definen qué tipo de igualdad anhelan ni cuáles son los fines necesarios para conseguirla. No responden claramente a la pregunta fundamental que Amartya Sen plantea: *¿igualdad de qué?*

En Chile algunas voces han levantado consignas que llaman a que el “modelo” debe cambiar, debido a su naturaleza injusta. En ocasiones pareciera ser que estas propuestas riman con las ideas de Stiglitz de la realidad norteamericana. Tal como para Stiglitz el sistema económico y político habrían fracasado, algunos en Chile también consideran que el “modelo” económico y político ya estaría agotado. En ambos casos, las desigualdades económicas, entendidas como las diferencias en la distribución del ingreso, serían la justificación de las propuestas. Se puede pensar que en sus discursos habría implícita una relación de causalidad entre el modelo imperante y la desigualdad existente.

La perspectiva acerca de la desigualdad económica de Muller nos recuerda que la distribución del ingreso es un fenómeno tremendamente complejo. En sus líneas entendemos cómo los patrones sociales, las mejoras en las oportunidades para las mujeres y las diferencias entre los hogares juegan roles importantes en las brechas de ingresos. Sus propuestas nos hacen pensar que al culpar al sistema político, a pesar de ser tentador, puede ser una simplificación peligrosa en la que se ignoran otros fenómenos relevantes. Justamente esa es la gran dificultad del concepto de la desigualdad: al ser una medida relativa de la socie-

dad completa, son tantos sus factores que muchas veces la percibimos como un concepto inabarcable. El gran problema del asunto yace en despejar las dudas respecto a la causalidad y la magnitud del efecto de cada uno de sus factores. Por ello, calificar al sistema político y económico como injusto se presenta a veces como una conclusión antojadiza y atolondrada.

Pero hacer oídos sordos a las críticas de la desigualdad económica tampoco es recomendable. Muchos de sus diagnósticos tienen asidero en la realidad. En Estados Unidos la desigualdad económica ha aumentado en las últimas tres décadas. En Chile, las diferencias en la distribución del ingreso se han mantenido prácticamente constantes (en términos de indicador de Gini), sin embargo, sus niveles son preocupantemente altos. En ambos países estas críticas deben ser atendidas ya que altos niveles de percepción de desigualdad podrían fácilmente socavar el orden social, generando un golpe populista contra el sistema como un todo.

Otro de los temas que han resonado en la opinión pública chilena es la protección de los consumidores y ciudadanos contra los abusos. En Chile no son pocos los que creen que la defensa a los consumidores y la protección contra los excesos son temas que tenemos pendientes por solucionar como país. Justamente este segundo tema nos da algunas luces para entender el desasosiego por la desigualdad.

Gary Becker propone que la desigualdad de ingresos no es un problema, excepto cuando el origen de los ingresos es inmerecido. Hace sentido atribuir el creciente malestar a las situaciones de ingresos inmerecidos. Sin embargo, la mera existencia de rentas inmerecidas no justifica condenar el sistema como un todo, ni menos decir que el “modelo” es injusto. Más que un modelo vicioso, lo que hay es un grupo de individuos particulares con una situación o actuar injusto, que si bien generan un problema, no dan para calificar a toda la sociedad o modelo como injustos. Branko Milanovic —como ya señalamos— dice que la desigualdad de ingreso es para el crecimiento económico lo que el colesterol es para la salud. Tal como existen buenos y malos tipos de colesterol, existirían buenas y malas desigualdades de ingreso. Mientras las desigualdades de ingresos perniciosas estarían asociadas con los abusos y situaciones inmerecidas, las segundas estarían asociadas con un mayor desarrollo económico. Las primeras debiesen reducirse y

ojalá eliminarse pero las segundas debiesen permitirse e incluso fomentarse, en aras de un mayor desarrollo económico.

Por último, las importantes diferencias en los niveles de desarrollo de los Estados Unidos y de Chile nos recuerdan que el mundo es un lugar profundamente desigual, donde existen países desarrollados y aquellos que están en camino al desarrollo. Aún nos falta un buen trecho para que Chile se transforme en un país que entregue las oportunidades que los países desarrollados brindan a sus ciudadanos. Estos abrumadores contrastes en la calidad de vida existentes entre una nación y otra nos recuerdan cuán fundamental es hacer de nuestro país una sociedad desarrollada.

REFERENCIAS

- Alvaredo, Facundo, Anthony B. Atkinson, Thomas Piketty y Emmanuel Saez. "The World Top Incomes Database", <http://topincomes.g-mond.parisschoolofeconomics.eu/>, 27/08/2013.
- Bartels, Larry M. *Unequal Democracy*. Princeton University Press, 2010.
- Becker, Gary. "Contrived Inequality and Equality". The Becker-Posner Blog. www.becker-posner-blog.com. Feb 11, 2013.
- Bourguignon, Francois, y Christian Morrison. "The Size Distribution of Income Among World Citizens 1820-1990". 2002. Disponible en internet.
- Güth, Werner, Rolf Schmittberger y Bernd Schwarze. "An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining". *Journal of Economic Behavior and Organization* 3 (1982), North-Holland.
- Heckman, James, y Pedro Carneiro. "Human Capital Policy". No. w9495. National Bureau of Economic Research, 2003.
- Milanovic, Branko. *Worlds Apart: Measuring International and Global Inequality*. Princeton University Press, 2007.
- . *The Haves and the Have-nots*. Basic Books, 2012.
- Muller, Jerry Z. "Capitalism and Inequality". *Foreign Affairs* March/April 2013.
- Sen, Amartya. *Inequality Reexamined*. Harvard University Press, 1992.
- Stiglitz, Joseph. *The Price of Inequality*. W. W. Norton & Company, 2012.
- US Census Bureau. "Income, Poverty, and Health Insurance Coverage in the United States: 2011". □