

Leonardo Gasparini

Recortes *

Capítulo 1

Desigualdades extremas

El concepto de *desigualdad económica* es simple de entender: alude a diferencias entre personas o grupos en el ingreso, la riqueza y el acceso a otras variables económicas. La idea de desigualdad es, además, tangible: la experiencia cotidiana de todos nosotros nos enfrenta a situaciones diarias donde la desigualdad económica resulta palpable, evidente, manifiesta. En todas las sociedades del mundo las personas tienen oportunidades económicas y acceso a recursos económicos diferentes, en algunos casos muy diferentes. Según la revista *Forbes*, Carlos Slim, el magnate mexicano de las telecomunicaciones tuvo durante el año 2014 ingresos por 9.653 dólares...por minuto. El equivalente por mes suma 417 millones de dólares, un valor 139.000 veces superior al de un médico exitoso en Juárez, quien a su vez gana 8 veces más que un operario industrial en Guadalajara, que supera en más de 3 veces el ingreso de un vendedor callejero que alquila un cuarto en el humilde barrio de Tepito, no muy lejos de la mansión de Slim en Lomas de Chapultepec. Las diferencias se magnifican al pasar del ingreso a la riqueza. De hecho hay quienes tienen riqueza *negativa*: las deudas superan a sus escasos activos. Slim no está en ese grupo: *Forbes* estimó su riqueza en el año 2016 en 53.200 millones de dólares, suficientes como para repartir más de 1.500 dólares a cada familia mexicana y continuar una vida de lujos.

* Este documento incluye recortes y material descartado correspondiente al libro *Desiguales* de Leonardo Gasparini (Edhasa, 2022). Por favor, no usar sin permiso.

Desigualdades inaceptables

¿Cómo no rebelarse ante el contraste, visible en cualquier ciudad grande latinoamericana, entre la mansión amurallada de algún magnate con fortuna de dudoso origen y el hacinamiento, a pocas cuadras, de casillas en calles insalubres? Esas brechas enormes son muy difíciles de justificar: la desigualdad, en tanto evoque esas situaciones, es un fenómeno inaceptable. Las desigualdades injustas no se limitan a esos ejemplos extremos. Entre el millonario y el desposeído hay una población entera con ingresos muy diferentes. Por ejemplo, en promedio un abogado exitoso en el área de Lima gana seis veces más que un empleado del sector público peruano, y éste tres veces más que un operario industrial registrado, cuyos ingresos son más del doble de un trabajador informal en un pequeño comercio. La brecha entre el primero y el último es de 36 veces, un valor inferior a la distancia entre un magnate y un indigente, pero de cualquier forma muy considerable. Las posibilidades de consumo, el acceso a la educación y a la salud, las oportunidades brindadas a los hijos, las ocasiones de viajar por el mundo, las perspectivas para la edad de retiro, la esperanza de vida: todo es muy distinto entre el abogado y el ayudante de comercio. Parte de esa enorme brecha es seguramente producto de razones sobre las que ni uno ni otro tienen méritos ni culpas. El primero aprovechó un entorno familiar holgado para estudiar y los contactos de su grupo social para ubicarse. El segundo no tuvo esa suerte. Parte de la brecha no se explica ni por merecimientos, ni por talentos, ni por esfuerzo, ni siquiera por suerte; es producto de una manifiesta desigualdad en las oportunidades para progresar.

¿Cómo medir oportunidades?

Si bien el concepto de igualdad de oportunidades es atractivo y de amplia aceptación pública, su implementación empírica es compleja. La noción de “oportunidad” no tiene un correlato empírico claro. Si indago al lector acerca de su ingreso, la pregunta es clara y comprensible, y si el lector decide ser sincero y cuidadoso la respuesta es precisa y concreta; de hecho es simplemente un número. Ese número puede ser comparado con las respuestas de otros lectores, y así con facilidad calcular la desigualdad del ingreso entre los lectores (bajo el supuesto optimista de que existen más de dos lectores de este libro). Repetir este ejercicio con el concepto de “oportunidades” en lugar de ingreso es mucho más complejo, ya que se trata de una idea más ambigua, y de hecho, multidimensional. Incontables son los factores que obstaculizaron o permitieron a cada lector tener hoy un determinado pasar económico; varios de esos factores son difíciles de recordar, de medir y de comparar. En una

entrevista en el show televisivo *Today* en 2015, Donald Trump, en ese momento candidato a presidente de los Estados Unidos, afirmó “*No ha sido fácil para mí. Arranqué en Brooklyn. Mi padre me dio un pequeño préstamo de un millón de dólares.*” En la visión de Trump, sus oportunidades fueron semejantes a las de cualquier otra persona común...

La preocupación por la desigualdad

Algunas páginas atrás afirmamos que hay dos razones fundamentales por las cuales preocuparse por la desigualdad económica: en primer lugar es posible que tenga consecuencias negativas sobre otras variables que nos importan, y en segundo lugar es un reflejo de inequidad social, y en consecuencia es *per se* un fenómeno negativo. Estas sin embargo son razones teóricas, que surgen de reflexionar sobre el problema. Ahora bien, en la práctica, la gente común en el mundo real ¿se preocupa por la desigualdad?

Las declaraciones políticas acerca de la importancia de la igualdad son habituales. La meta 10 de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas es “reducir la desigualdad en y entre los países”. Las propias Naciones Unidas proclamaron al 20 de febrero como Día Mundial de la Justicia Social con el argumento de que “... la justicia social, la igualdad y la equidad constituyen los valores fundamentales de todas las sociedades”. Pero, ¿es esto el reflejo de lo que ocurre a nivel de cada persona?

Las ciencias, tanto sociales como naturales, sugieren una respuesta positiva. Existe abundante evidencia empírica en ciencias políticas, antropología, historia, sociología, psicología, neurociencias y economía sobre el disgusto del ser humano hacia ciertas situaciones de desigualdad, disgusto que proviene en general de la percepción de que esas situaciones son la manifestación de alguna injusticia éticamente objetable.

En las encuestas sobre valores y percepciones, cada vez más frecuentes y extensas, la mayoría de los entrevistados manifiesta preferencias por la igualdad. Ejemplos de estos hallazgos son reportados en encuestas de todo tipo. Algunos usan encuestas específicas propias de algunos países, como la General Social Survey de Estados Unidos; otros aprovechan emprendimientos más ambiciosos con mayor cobertura internacional, como el International Social Survey Programme, la World Values Survey, la European Social Survey o la Gallup World Poll. En algunos casos, los propios investigadores diseñan sus cuestionarios o experimentos para evaluar las preferencias distributivas. En todos los casos, las respuestas apuntan a preferencias, con matices, por una

distribución más igualitaria del ingreso, la riqueza y las oportunidades económicas.

Son interesantes los resultados de experimentos en los que las personas implícitamente manifiestan gusto por resultados más igualitarios. Ernst Fehr y Klaus Schmidt reportan ese hallazgo en distintos tipos de juegos; uno de los más reveladores es el juego del *ultimátum*. El juego es muy simple: el organizador ofrece a dos personas repartir una suma de dinero, digamos 100 dólares; el jugador *A* debe decidir cómo repartir esa suma, mientras que *B* decide aceptar o no esa propuesta. Lo interesante del juego es que si *B* no acepta, el juego termina y tanto *A* como *B* se quedan sin nada. Si se suponen individuos racionales no altruistas, la predicción del resultado de este juego es clara: *A* propone quedarse con un valor muy parecido a 100 dólares, digamos 99 dólares y *B* decide aceptar, dado que 1 dólar es mejor que nada. La realidad, sin embargo, contradice esta predicción: en los experimentos realizados por Fehr y Schmidt, y por tantos otros investigadores, las personas tipo *A* reparten los 100 dólares de manera mucho más equilibrada, aunque no totalmente igualitaria, y las personas tipo *B* tienden a aceptar esas propuestas. Cuando hay un caso en el que *A* propone una división muy sesgada, *B* la rechaza pese a que este rechazo implica quedarse sin nada. Algunos interpretan estos resultados como signo de las preferencias por resultados “justos”, en este caso preferencias por un reparto aproximadamente igualitario.

Es interesante una extensión del juego en la que los participantes deben resolver un problema matemático antes de comenzar. El ganador de esta prueba inicial tiene derecho a ser el participante *A* y el perdedor toma el lugar de *B*. En estos casos el juego suele terminar en repartos más desequilibrados a favor de *A*. Una interpretación es que el resultado de la prueba establece implícitamente un orden de méritos entre los jugadores, que de alguna forma legítima una división del premio más sesgada hacia el que se ha revelado como más “talentoso”. El jugador *A* se siente merecedor de un premio algo mayor y *B* lo convalida. De cualquier forma, aun en estos casos nunca se llega al caso de total desigualdad.

Pero, ¿de dónde viene esa preferencia por la justicia, y en particular por la igualdad? Según algunos, no hay que buscar muy lejos: está ahí nomás, grabada en nuestro cerebro. En un artículo en la prestigiosa *Nature* Elizabeth Tricomi y sus colegas reportan resultados de juegos semejantes a los relatados arriba. Con una diferencia: quienes jugaban lo hacían con un casco; un casco con sensores, parte de un aparato de imágenes por resonancia magnética funcional. Esto les permitió a los científicos detectar evidencia neuronal de la aversión a la desigualdad. Aparentemente, existe una parte concreta de

nuestros cerebros, más precisamente en la corteza prefrontal ventromedial, que se estimula y que genera displacer ante estímulos que se decodifican como desiguales. Naturalmente, las experiencias de cada uno, el medio ambiente y la cultura van moldeando esas preferencias, pero todos venimos de fábrica con alguna preferencia por la igualdad.

Los estudios de bienestar subjetivo están en auge en Economía. Surgen de preguntar a la gente no por su ingreso o por alguna otra variable objetiva, sino por la percepción de su nivel de bienestar, por su felicidad, por la satisfacción con su vida. Naturalmente se trata de preguntas difíciles de codificar, pero los economistas y otros científicos sociales lo intentan. De esos estudios surgen resultados interesantes, aunque esperables; la felicidad reportada varía con la edad, con el nivel socioeconómico y con el estado de salud. Hay factores idiosincráticos que también afectan la felicidad reportada. En un estudio con Pablo Gluzmann del CEDLAS, encontramos con datos de la Encuesta Mundial de Gallup que, a igualdad de otros factores, es decir para personas con semejante edad, nivel socioeconómico, etc., los caribeños tienden a estar más conformes con su vida que los argentinos o uruguayos. Basta comparar las músicas nacionales de ambos grupos de países para sospechar estas diferencias. Pero lo que también encontramos es que a mayor desigualdad, menor es el nivel de satisfacción personal declarado. La gente no disfruta tanto la vida en lugares donde hay más desigualdades, incluso aquellas personas que están en el lado afortunado de la balanza. Naturalmente, el efecto es mayor en aquellas personas que manifiestan preocuparse más por la justicia distributiva, pero el efecto es significativo también para el resto. Una creciente ola de estudios confirma estos hallazgos en muchas partes del mundo: a la gente le disgusta vivir en sociedades desiguales.

Ingenieros y antropólogos

Los ingresos dependen de muchos factores. Uno de ellos, la preferencia innata por ciertos trabajos, despierta controversias importantes. Tomemos el caso de dos profesionales, un ingeniero y un antropólogo. Si bien ambas profesiones tienen requerimientos semejantes en términos de estudio y esfuerzo, en promedio las perspectivas de empleo y los ingresos son significativamente superiores para el ingeniero. Alicia y Carmen son dos hermanas que viven en Quito y pese a que reciben la misma información sobre las perspectivas laborales de cada profesión, una elige estudiar ingeniería y otra antropología. Años después los ingresos de las dos hermanas son significativamente diferentes: pese a que trabajan el mismo número de horas,

Alicia, la ingeniera, gana cuatro veces más que su hermana Carmen. Frente a esta situación una postura frecuente es la aceptación: ¿qué hay de preocupante en las diferencias salariales si una persona puede elegir libremente estudiar una u otra carrera con plena información sobre la distribución de sus ingresos futuros?¹

El argumento contrario apunta al *proceso generador de ingresos*. En el ejemplo de las hermanas es cierto que ambas pueden escoger el camino de la otra, y que en consecuencia habría igualdad de oportunidades, pero es cierto también que ambas pueden elegir solo entre las opciones disponibles: ingeniera con salario alto y antropóloga con salario bajo. Ese rango de opciones disponibles está determinado por un sistema económico que produce un conjunto de alternativas limitado, que puede no necesariamente ser considerado justo. Carmen, la antropóloga, eligió ese camino no porque desestime las ventajas materiales que le hubiese dado estudiar ingeniería, sino porque sus preferencias innatas, sus inclinaciones y convicciones la sesgaron hacia las ciencias sociales. Entre las opciones disponibles eligió estudiar antropología y aceptar un salario relativamente bajo, en lugar de dedicar su vida a los cálculos y las construcciones, y así disfrutar un nivel de vida más holgado. Pero naturalmente hubiera preferido un sistema económico que tuviera entre sus alternativas la antropología con ingresos más altos. Lo injusto, podría argumentarse, es el proceso generador de ingresos, el sistema que determina que un ingeniero reciba ingresos altos y un antropólogo bajos, por más que después se permita elegir libremente entre las dos opciones.

Pero, un momento, algún lector (posiblemente ingeniero) reclama: ¿qué hay de injusto en que el trabajo de un ingeniero se remunere más que el de un antropólogo? ¿Acaso no se trata de una actividad más productiva, más demandada por la sociedad, más “útil”? No es prudente que nos introduzcamos en estas discusiones sobre merecimientos profesionales, pero a los efectos de esta argumentación supongamos que sí, que por alguna razón, en alguna dimensión, la ingeniería es más productiva que la antropología. Esto justificaría entonces que por razones de *eficiencia* el pago a un ingeniero sea más alto. Nótese las *itálicas*: por razones de eficiencia. En economías donde funcionan los incentivos (podría escribir en economías *capitalistas*, pero los mecanismos de incentivos funcionaban mucho antes del actual sistema económico) es eficiente que la retribución sea más alta en actividades más productivas: es el mecanismo para atraer más y mejores trabajadores; para que

¹ En el mismo espíritu, el famoso filósofo libertario Robert Nozick (1974) se pregunta: ¿cómo revelarse contra el salario exorbitante de un deportista famoso si es el resultado de gente que libremente paga entradas para verlo?

la mano de obra disponible en una sociedad se asigne de forma más eficaz. La eficiencia no debe ser subestimada: la búsqueda de formas más eficientes de producir ha sido el principal motor del cambio tecnológico y el progreso material a lo largo de la historia. Sin ellos, por ejemplo, la pobreza hoy sería un problema enormemente más extendido en el mundo.

Recapitulando, si acordamos que la ingeniería es una actividad particularmente productiva, es eficiente que el salario de un ingeniero sea más alto que el de un antropólogo. Pero eficiente no es necesariamente justo. ¿No sería más justo que se premiara a cada uno según sus talentos y esfuerzos, independientemente de la actividad que elijan? Alicia y Carmen, nuestras dos hermanas quiteñas, son igualmente talentosas y esforzadas en lo que hacen. ¿En qué sentido es justo premiar a Alicia porque tuvo la suerte de que sus preferencias, que van más allá de su control y voluntad, se inclinaran hacia las ciencias duras, a diferencia de su hermana?

De hecho, en diferentes grados, los sistemas económicos actuales prestan oído a este reclamo. El comunismo lo hizo de forma extrema: “De cada cual según sus capacidades, a cada cual según sus necesidades” fue la frase que utilizó Karl Marx en su *Crítica del Programa de Gotha*, obra póstuma publicada en 1891, para formular el principio por el que se regiría la fase superior de la sociedad comunista. Bajo esta idea, el salario de Alicia y Carmen hubiesen sido semejantes, si sus necesidades eran parecidas. Pero esta propuesta desencadena un serio problema, que resultó rápidamente evidente en las economías comunistas: forzar la igualdad absoluta genera enormes problemas de incentivos al trabajo duro y la innovación, que terminan afectando a toda la economía. El derrumbe, casi en simultáneo, de todos los experimentos comunistas a fines del siglo pasado es un recordatorio demasiado próximo y contundente como para ignorarlo.

Aunque en diferente grado, las sociedades capitalistas actuales también son sensibles a la objeción sobre la inequidad de una estructura de remuneraciones que solo refleje productividades de mercado. De hecho, en casi todas las sociedades modernas los estados intervienen para que los ingresos de los antropólogos (y de muchas otras actividades), sean mayores a los que surgirían en el *laissez faire*, donde posiblemente pocos pagarían en el mercado para recibir los servicios de esa profesión. Consideramos, todos como sociedad, que el proceso generador de ingresos de libre mercado es injusto para con los antropólogos, y habilitamos a nuestros gobernantes para que subsidien esa profesión, que nos parece culturalmente valiosa, pese a que privadamente no estemos dispuestos a financiarla.