

AGENDA CIUDADANA
UN PARTE DE LA GUERRA DE CLASES

Lorenzo Meyer

En memoria de Consuelo Meyer,
una mujer que dejó una huella ética
en la docencia de la economía.

La Victoria de los Zombis. Un premio Nobel de economía, Paul Krugman, se hace cruces: ¿cómo es posible -se pregunta- que las desacreditadas ideas de los “fundamentalistas del mercado”, que la gran recesión de 2008 demostró que son tan absurdas como peligrosas, sigan dominando la formulación de la política económica de Estados Unidos? Para Krugman, la realidad ha dejado en claro que el Estado está obligado a supervisar e intervenir constantemente en el mercado para evitar nuevas crisis y paliar las desigualdades sociales extremas. Por ello califica de zombies -muertos que deambulan entre los vivos y les amenazan- a esas ideas que insisten en disminuir el papel del Estado en la vida económica, (*The New York Times*, 19 de diciembre).

Una explicación de las razones que mantienen a las ideas-zombis en la mayor economía capitalista del mundo (y en otras que la imitan, como la mexicana), la ofrecen un par de jóvenes profesores norteamericanos de Yale y Berkeley, Jacob S. Hacker y Paul Pierson, en: *Winner-take-all. How Washington made the rich richer and turned its back on the middle class*, (El ganador se lleva todo. Como Washington hace al rico más rico y da la espalda a la clase media, Nueva York, 2010).

El Libre Mercado no Existe. Usando el ejemplo de Estados Unidos, Hacker y Pierson (H&P) muestran algo que, no por obvio, es menos importante: que nunca ha existido un mercado realmente libre de factores políticos. Por acción u omisión, todos los mercados son construcciones políticas: “Los mercados, de manera inevitable, son conformados y canalizados por fuerzas políticas, dependen de reglas que son creadas y sostenidas por aquellos que controlan el poder coercitivo del Estado”. Para H&P “la construcción gubernamental de los mercados se encuentra entre las áreas más importante de la política pública pero, a la vez, es una de las menos reconocida como tal”, (p. 81).

El Juego. De entrada H&P presentan los indicadores cuantitativos que demuestran que en Estados Unidos se ha librado una especie de “guerra de los treinta años” -se inició en los 1980- entre las clases o estratos sociales y que, hasta ahora, la van ganando los intereses de los muy pocos sobre los de la inmensa mayoría de los estadounidenses.

H&P, con los datos elaborados por Thomas Piketty y Emmanuel Saez, y que se basan en las declaraciones al fisco de los contribuyentes norteamericanos, muestran que la proporción de los ingresos del 1% de los norteamericanos más ricos y que incluyen ganancias de capital y dividendos, ha pasado de ser el 9% del total en 1974 al 23.5% en 2007. Ahora bien, los datos en Estados Unidos permiten algo que no es posible saber, o que no está publicado, en México: que el ingreso promedio de los realmente ricos, es decir, ya no del 1% sino del 0.1% de los hogares más encumbrados, es de más de 7.1 millones de dólares anuales y equivale al 12.3% del ingreso del total de los hogares. Finalmente, el ingreso de los super ricos -no del 0.1% de los hogares sino de apenas el 0.01%-, es, en promedio, de 35 millones de dólares anuales, (pp. 16-17).

Lo que H&P encuentran es que a partir de los 1980, los pobres en Estados Unidos no se han hecho más pobres -siguen más o menos como estaban- pero los ricos sí que se han hecho más ricos. Hasta los 1970, cuando el país del norte funcionó por última vez bajo

las reglas del Nuevo Trato (*New Deal*) -la política de redistribución que el presidente Franklin D. Roosevelt puso en marcha para superar a la Gran Depresión de 1929 y que se consolidó durante la II Guerra-, la desigualdad social disminuyó notablemente y entonces el 1% de los más ricos sólo pudo disponer de menos del 10% del ingreso total, pero hoy tras la “guerra [de clases]de los treinta años” éstos últimos ya disponen del 24% del total, (p. 18).

Las cifras más notables, y escandalosas desde el punto de vista de la igualdad, son las del promedio de crecimiento de los ingresos de los hogares norteamericanos después del pago de impuestos entre 1979 y 2006. En el 20% de los hogares más pobres, ese crecimiento fue de 11%, en el siguiente 20% de 18% y esa tendencia al crecimiento moderado se mantiene hasta llegar al famoso 1% de los más ricos; ahí el ritmo de ascenso se dispara hasta llegar al ¡256%! (p. 23). En estas condiciones, a nadie extraña que para el 2005 la revista *Forbes* calculase que, en promedio, la fortuna personal de los 400 norteamericanos más ricos llegó a los 3,900 millones de dólares, es decir, seis veces más de lo que era veinte años atrás, en 1985.

Y es que bajo las administraciones republicanas de Ronald Reagan y de los dos George Bush (padre e hijo) pero también del demócrata Clinton, el discurso y la política económica de la derecha se impuso por sobre el de los herederos de Roosevelt, que hoy están francamente en retirada.

La Derecha. El desmoronamiento del sindicalismo, la creciente actividad de los cabilderos -y del dinero- del sector empresarial sobre los dos grandes partidos, la influencia de grupos de interés no económico pero extremadamente conservadores como la derecha religiosa y otros factores similares, han dado por resultado que los procesos electorales de los últimos tres decenios en Estados Unidos no funcionen como instrumentos de defensa de los intereses materiales de las clases bajas y medias.

Las políticas que han permitido esa brutal concentración del ingreso constituyen todo un abanico que va desde una legislación impositiva que sistemáticamente ha bajado los impuestos a los ingresos de los más ricos, bajo el supuesto de que así se alienta a la inversión y al empleo, el mantenimiento de *loopholes* (rendijas fiscales) creados específicamente para favorecer a intereses económicos específicos hasta la evasión fiscal bien maquinada. Un ejemplo: la reducción de impuestos en 2001 para el 80% de los hogares estadounidenses fue, en promedio, de 600 dólares pero para el 1% más ricos ascendió a 38,500 dólares, (p. 214).

La elección en 2008 del demócrata Barack Obama pareció ser el inicio de una gran reversión en la política fiscal pero su derrota en las elecciones intermedias del 2009 llevó a que se mantuvieran las disposiciones fiscales regresivas de los republicanos. Como lo apuntó Krugman, las “ideas zombies” siguen dominando la política económica norteamericana, apoyadas por una combinación de dinero de los intereses creados con la mentalidad de extrema derecha y gran activismo electoral de quienes, sin ser ricos, se agrupan en el llamado “Tea Party” y otras organizaciones similares y sirven de base popular a una oligarquía que, objetivamente, tiene intereses opuestos a los suyos.

En Suma. Nunca es “el mercado” el que distribuye imparcialmente las cargas y los beneficios en una economía, sino que siempre es un “cierto tipo de mercado” que, a su vez, es producto del juego político entre grupos y clases.

Por razones muy diferentes, pero en los 1980 tuvieron lugar cambios sustantivos en las políticas económicas tanto de Estados Unidos como de México. En los dos casos el régimen escoró hacia la derecha. Una vez iniciados en ambos el mismo proceso, la cercanía

de la relación económica -sobre todo tras la firma del Tratado de Libre Comercio en 1993- mezclada con los efectos de la gran asimetría de poder, llevaron a que las ideas que dominaron la política económica estadounidense dominaran también la mexicana con efectos sociales similares: aumento acelerado de la desigualdad.

En México las cifras sólo permiten saber que el 10% de los hogares más prósperos disponen hoy del 40% del ingreso total. Sin embargo, datos como el que nos proporciona Forbes -que la mayor fortuna personal del mundo la tiene un mexicano, Carlos Slim- nos permiten suponer que la situación de desigualdad social en nuestro país es similar a la que priva en Estados Unidos y por razones no muy diferentes.

Hoy por hoy, la lucha de clases en esta parte de la América del Norte se puede resumir en una gran victoria para las élites, pero ¿es viable hoy una economía y una sociedad con esa desigualdad? Posiblemente sea menos problemática en Estados Unidos por la riqueza acumulada y la fuerza de sus instituciones, pero aquí va a ser más difícil porque la estructura institucional pareciera estar a punto de quebrarse. Como sea, en ambos casos sería prudente cambiar la dirección de la marcha, justo como sugieren H&P dado que la clave no está en las fuerzas impersonales del mercado sino en las muy personales de la política. ¡Para la mayoría, es la política “democrática”, no la economía, la que no funciona!