

LOS RICOS SE HACEN MÁS RICOS: EL NEOLIBERALISMO Y LA DESIGUALDAD GALOPANTE EN ESTADOS UNIDOS

Tim Koechlin¹

International Studies Program

Vassar College

Fecha de recepción: septiembre de 2012

Fecha de aceptación de la versión final: diciembre de 2012

En Estados Unidos estamos atravesando una etapa desalentadora. Uno de cada siete trabajadores que quisiera trabajar a tiempo completo no encuentra un empleo de esas características. La renta de un hogar medio estadounidense ha caído un 6% desde 2000 y el 20% de hogares situado en la franja inferior de renta ha sufrido reducciones todavía más acusadas (Mishel et al., 2012). Millones de personas han perdido su hogar a causa de ejecuciones hipotecarias y millones más podrían correr la misma suerte. Casi uno de cada seis residentes de EE UU es oficialmente pobre (la cifra más elevada de los últimos 50 años). El 22% de los niños estadounidenses vive en la pobreza. De una u otra manera, esta crisis económica ha afectado prácticamente a todos los hogares del país, y algunos de ellos la sufren de manera especial. La renta del hogar afroamericano medio ha caído un 15% desde 2000 (Mishel et al., 2012). El índice de desempleo entre los trabajadores negros es el doble del de los blancos. Entre 2007 y 2010 la riqueza del hogar negro y latino medio se redujo en más del 50%.

Pero no solo hay que hablar de una «economía débil» es decir, de estancamiento, desempleo y rentas decrecientes. En medio de todo ese sufrimiento y esa inseguridad, los más acaudalados del país han disfrutado de una sólida recuperación. Los beneficios de las grandes empresas están en una cifra récord y el valor de los activos bursátiles se ha duplicado desde comienzos de 2009. En 2010, primer año de anémica recuperación en Estados Unidos, el 93% del incremento de renta acabó en los bolsillos del 1% más rico (Saez, 2012).

Los cuatro años transcurridos desde el desastre financiero de 2008 han sido excepcionalmente difíciles. Pero, en ciertos aspectos esenciales, no estamos ante nada nuevo. Ya hace más de tres décadas que EE UU sufre una crisis de desigualdad. Durante ese periodo la distribución de la renta y la riqueza se ha vuelto espectacularmente desigual y las iniciativas estatales destinadas a encarar esa creciente desigualdad y sus consecuencias se han tornado menos enérgicas, generosas

¹ tikoechlin@vassar.edu

y eficaces. Según todos los parámetros razonables, Estados Unidos es el más desigual de los países ricos. Si hablamos de movilidad económica -la probabilidad de que un niño pobre mejore su situación económica-, EE UU, a pesar de su fama de «tierra de oportunidades», está también casi al final de la lista. Además, este espectacular incremento de la desigualdad económica la han reflejado y acentuado los inquietantes niveles de desigualdad política y social.

La creciente desigualdad ha adquirido una forma específica. En las últimas décadas los beneficios del crecimiento económico han ido a parar mayoritariamente a los situados en la cúspide de la distribución de rentas. El movimiento Ocupa Wall Street tiene razón al distinguir entre el «uno por ciento» y el «99 por ciento». Sólo es ligeramente exagerado decir que Estados Unidos se ha convertido en una «sociedad en la que el ganador se lo lleva todo» (Frank y Cook, 1995; Hacker y Pierson, 2011).

Las pruebas de la extrema y creciente desigualdad económica son bastante apabullantes. Durante los últimos treinta años las rentas del 1% más rico se han disparado. En 1979 ese 1% percibía alrededor del 9% de la renta total; en 2007, ese porcentaje casi se había triplicado, alcanzando el 24% (una situación insólita en el país desde finales de la década de 1920) (Atkinson, et al., 2011). Desde 1976 el 58% del incremento de la renta ha terminado en los bolsillos del 1% más rico (Atkinson, et al., 2011). Mientras tanto, los ingresos de la «clase media» se han estancado. Los salarios de quienes han terminado la educación secundaria o tienen un nivel educativo inferior (más de la mitad de la población activa) se han desplomado apreciablemente (Mishel et al., 2012).

En el presente artículo se pretende describir, deconstruir y analizar esta asombrosa transformación de la economía estadounidense. Lo que aquí señalo es que esta perturbadora evolución, es decir, el incremento de la desigualdad y la creciente incapacidad de la economía de EE UU para responder a las necesidades de los seres humanos a los que debería servir, se debe en gran medida a treinta años de política económica neoliberal. De hecho, el aumento de esta desigualdad es uno de los indicadores del fracaso del neoliberalismo. Esas políticas no han logrado promover un crecimiento vigoroso y fiable, ni tampoco mejorar el bienestar de la mayoría de los estadounidenses. Sin embargo, sí han proporcionado enormes beneficios a la élite económica.

Estos cambios cruciales de la economía estadounidense no provienen fundamentalmente de la mano invisible del mercado, sino de políticas elegidas conscientemente. La lucha de clases goza de buena salud en EE UU y desde hace tres décadas la están ganando las clases dominantes.

Los cinco apartados siguientes de este artículo dan cuenta de la excesiva y creciente desigualdad que ha terminado caracterizando la economía de EE UU. Se centran en el incremento de rentas de los ricos desde finales de la década de 1970; la creciente desigualdad entre «los demás» (el 90% por ciento que ocupa el tramo inferior); la desigualdad cada vez mayor que se observa en la distribución de la *riqueza* en EE UU; la escasa e insuficiente respuesta que el Gobierno ha dado a esta situación y la movilidad decreciente entre las diversas clases y rentas del país. El sexto apartado

Tim Koechlin

contrasta esta experiencia reciente con la prosperidad compartida de la época posterior a la Segunda Guerra Mundial en EE UU. El séptimo se pregunta por qué debe preocuparnos la desigualdad: la respuesta es porque es injusta, ineficaz, antidemocrática y socialmente corrosiva. En el último apartado se relacionan estos asombrosos incrementos de la desigualdad con 30 años de política neoliberal.

LOS RICOS SE HACEN MÁS RICOS

La desigualdad puede medirse de diferentes maneras. Quizá la medida más citada sea la que expresa el coeficiente de Gini, un indicador cuyo valor puede ir de cero a uno. Cuando es cero indica una «igualdad perfecta» (todos los hogares tienen la misma renta). Cuando es uno indica una «desigualdad perfecta» (un solo individuo recibe toda la renta). Cuanto más alto el coeficiente de Gini, más acusada la desigualdad. En EE UU el coeficiente de Gini se sitúa en 0,45: el más elevado de los países ricos, comparable al de México, Nigeria e Irán (OECD, 2011).² Si tenemos en cuenta la influencia de los impuestos y las transferencias gubernamentales sobre la distribución de la renta, el coeficiente de Gini en EE UU desciende a 0,38, aunque sigue siendo el mayor de los países ricos. Los coeficientes de Gini de otros países ricos van desde el 0,23 (Dinamarca) al 0,35 (Portugal).³ En todos los países ricos, entre ellos EE UU, los impuestos y las transferencias tienen por lo menos un modesto efecto «igualador» sobre la distribución de la renta pero este efecto igualador (tal como lo mide el coeficiente de Gini) es menor en EE UU que en ningún otro país rico (OECD, 2011, p. 36).

Durante los últimos treinta años la desigualdad media de renta se ha incrementado en todos los países ricos. Entre mediados de la década de 1980 y finales de la de 2000 el coeficiente de Gini aumentó en 17 de los 22 países de la OCDE de los que se dispone de datos continuos. El coeficiente de Gini medio de esos 22 países pasó del 0,29 al 0,31 (OECD, 2011).⁴ Desde 1980, en EE UU el coeficiente de Gini no ha dejado de crecer, pasando de 0,37 a 0,45, lo cual supone el incremento más relevante de los registrados en los 22 países de la OCDE en los que hay datos continuos (OECD, 2011).

También podemos calibrar la desigualdad observando la «razón 90-10» de un país, que sirve para comparar la renta de un hogar situado en el percentil 90 de renta con la de otro situado en el percentil 10. Según esta medida, EE UU vuelve a ocupar de nuevo el número 1, a mucha distancia del 2. La razón 90-10 en Estados Unidos es de 5.9 (es decir, una familia del percentil 90 percibe una renta equivalente a 5,9 veces la renta de una familia del percentil 10). La razón 90-10 en Japón, del 4.8, es la segunda

² Aunque EE UU presenta el coeficiente de Gini más elevado de los países ricos e industrializados, muchos países «pobres» y varios exportadores de petróleo tienen coeficientes de Gini más acusados que Estados Unidos.

³ En 2009 el de España se situaba en torno a 0,32 (OECD, 2011, p. 25).

⁴ Éste es el coeficiente de Gini después de considerar los impuestos y las transferencias gubernamentales.

Tim Koechlin

más elevada de los países ricos del mundo. La menor, de Dinamarca y Suecia, es de 2.8. (Mishel, et al., 2012,).

Todas esas medidas ocultan el cambio más notable operado en la distribución de la renta en EE UU: las rentas desorbitadas de los muy ricos. En Estados Unidos, desde finales de la década de 1970 los ricos se han hecho más ricos a un ritmo notable. Entretanto, la gran mayoría de las familias del país ha experimentado un crecimiento económico anémico o negativo. En 1979 la franja del 10% superior ganaba alrededor de un tercio del total de la renta de EE UU. En 2007 la proporción de renta correspondiente a esa franja era del 50%, lo cual la situaba en su nivel más alto desde 1928. Gran parte de esas ganancias fueron a parar a la *cúspide* de la pirámide. En 1979 el 1% de la población percibía el 9% de la renta total; en 2007 se embolsaba casi el 24%, obteniendo de nuevo la proporción más elevada desde finales de la década de 1920. Además, gran parte de las ganancias de ese 1% fueron a parar a los más privilegiados. En 1979 el 0,1% reunía en torno al 3% de toda la renta. En 2007 ese porcentaje se había disparado hasta alcanzar el 12% de la renta total; es decir, el porcentaje de renta de lo super-ricos se había cuadruplicado! (Atkinson, et al, 2011). Hay que señalar que prácticamente todas las ganancias del 10% más rico -un incremento del 17%- fueron a parar al 1% más acaudalado, que disfrutó de un incremento de 15 puntos. Además, más de la mitad de las ganancias del 10% más rico las percibió el 0,1% de la cúspide: los más ricos de los ricos (véase el Apéndice, Gráfico 1).

Entre 1976 y 2007 -itoda una generación!- el 58% del crecimiento económico total terminó en los bolsillos del 1% más rico (Atkinson, et al., 2011). Durante ese mismo periodo, la renta de ese 1% aumentó en un 275% (Atkinson, et al., 2011).

Las rentas y el porcentaje de ingresos de los muy acaudalados se han incrementado en muchos países ricos, pero a ninguna élite le ha ido mejor que a la de los super-ricos de EE UU, donde estos -el 1% y el 0,1% de la población- reciben una parte más cuantiosa de la renta nacional que en ningún otro país rico. De hecho, en Estados Unidos, la parte que percibe el 0,1% más rico es *el doble o más* de la que percibe el 0,1% más acaudalado de la mayoría de los países ricos: *siete veces mayor* que la del 0,1% más rico de Holanda (Atkinson, et al., 2011, Tabla 6). DE modo que, puesta en relación con el pasado reciente y con otros países ricos, la riqueza de los super-ricos en EE UU es extraordinaria.

LA DESIGUALDAD Y «LOS DEMÁS»

En Estados Unidos también se ha registrado un incremento de la desigualdad dentro de la «franja inferior del 90%», aunque esta transformación ha sido mucho menos espectacular que la creciente brecha que se aprecia entre el 1% más rico y el resto de la población. Entre 1979 y 2010 los ingresos de los hogares situados entre los percentiles 80 y 90 crecieron un 40,6% (Mishel, et al., 2012, fig. 2M). Durante ese mismo periodo la renta media aumentó únicamente un 10%, mientras que la renta media del 20% más pobre *se redujo* en un 10,7% (Mishel, et al., 2012, fig. 2.1).

Esta situación tan descompensada aparece igualmente en los datos salariales y de productividad laboral. Entre 1973 y 2008 en Estados Unidos la productividad prácticamente se multiplicó por dos; es decir, en la actualidad el trabajador medio estadounidense produce por hora el doble que en 1973. Durante ese mismo periodo, en Estados Unidos la remuneración por hora de los trabajadores manuales y de los que carecen de responsabilidades supervisoras creció menos del diez por ciento. Los trabajadores producen mucho más por hora, pero no ganan más (véase el Apéndice, Gráfico 2). Por el contrario, las retribuciones de los directivos han crecido a un ritmo desproporcionado. En 1973, los ingresos del directivo medio estadounidense eran 22 veces mayores que los del asalariado medio. Pero en 2011 el primero ganaba casi 231 veces más que el segundo (Mishel et al., tabla 4.33).⁵ Como ya hemos visto, el botón del incremento de la productividad -el aumento de la renta- ha beneficiado a los estratos superiores.⁶

Los trabajadores afroamericanos siguen ganando mucho menos que los blancos. En 2010 la renta media de una familia negra era sólo del 61 % de una familia blanca, y la renta media de una familia hispana era el 62,6 % de una familia blanca (Michel, et al., 2012). Entre los trabajadores varones, esta brecha de renta racial no cambió entre 1975 y 2010. En 1975 las ganancias de los hombres negros eran el 74,3% de las de los blancos. En 2010 esa proporción era del 74,5%.⁷ En la actualidad, el índice de desempleo oficial de los afroamericanos es del 14,1% (alrededor del doble de los blancos). Esta proporción -de dos a uno- se ha mantenido sorprendentemente constante desde la Segunda Guerra Mundial. En 2011 el 27,6% de los afroamericanos vivía en la pobreza, frente al 9,8% de blancos (Mishel et al., 2012, tabla 7C). El 39% de los niños negros vive en hogares pobres, frente al 12.5% de los blancos (Mishel et al., 2012, tabla 7D).

Por otro lado, el trabajador blanco medio sigue ganando más que la trabajadora blanca media, pero las trabajadoras de EE UU han logrado ganancias más considerables (aunque aún escasas) en las últimas tres décadas. Entre 1976 y 2010 la remuneración media de las trabajadoras se incrementó en torno al 30% (quedándose, una vez más, muy por debajo de su incremento de productividad y de las mejoras de la generación anterior). La remuneración media de los hombres sólo se incrementó en unos pocos puntos porcentuales (Mishel et al., 2012). En 1975 las ganancias de las mujeres blancas se situaban en torno al 58% de los hombres blancos. En 2010 eran del 80,5% (Bureau of Labor Statistics 2010). La remuneración de las mujeres negras e hispanas también se ha incrementado en relación con las de los hombres de sus

⁵ En este caso, el término genérico «directivo» es especialmente masculino, ya que la gran mayoría de los directivos estadounidenses son hombres.

⁶ Para un esclarecedor análisis de los salarios y la productividad en EE UU, véase Lawrence Mishel (2012).

⁷ Para conocer datos más detallados sobre las ganancias en función de la raza y el género, véase «The Wage Gap by Gender & Race Timeline History (White, Black, Hispanic, Men & Women)», en <http://www.infoplease.com/ipa/A0882775.html#ixzz25zctHwl8>

grupos étnicos respectivos, aunque no de forma tan espectacular.⁸ En EE UU las mujeres tienen en torno a un 20% más de posibilidades de ser pobres que los hombres. En 2011 era pobre el 40% de los hogares encabezados por mujeres (Mishel, et al., 2012, figura 7E).

Además de salarios rezagados con el paso del tiempo los trabajadores estadounidenses también han sufrido una reducción en las prestaciones proporcionadas por el empleador. En 1979 el 51% de los del sector privado estadounidense tenía un plan de pensiones sufragado por el empresario.⁹ En 2009 sólo tenía esa cobertura el 45%. Esta tendencia ha sido todavía más acusada entre los trabajadores afroamericanos y latinos. Entre 1979 y 2009 el porcentaje de trabajadores negros con planes de pensiones sufragados por sus empleadores pasó del 46% hasta el 38%. En el caso de los latinos, el porcentaje cayó desde el 38% en 1979 hasta el 23% en 2009. La prestación de asistencia sanitaria sufragada por el empresario también se ha reducido en todos los grupos de renta. Los de los estratos inferiores se han visto especialmente afectados por esa reducción. En 2000, el 29% de los trabajadores que ocupaba el tramo inferior de la escala de rentas (el quinto) contaba con algún tipo de prestación sanitaria sufragada por el empleador. En 2009 ese porcentaje había caído hasta el 16,3%. También es notable que la «brecha sanitaria» entre los asalariados bien pagados y los de menor sueldo se haya incrementado considerablemente durante la pasada década.

Estados Unidos es el único país rico del mundo sin cobertura sanitaria universal. Cincuenta millones de estadounidenses (uno de cada seis) carecen de seguro médico (US Bureau of the Census, 2010). Entre 1999 y 2010 el porcentaje de estadounidenses sin seguro sanitario pasó del 13% al 16,3%. Carecen de él el 21% de los afroamericanos y el 31% de los «hispanos» (US Census, 2010, fig. 2). Quizá no sea sorprendente que el reciente incremento de la esperanza de vida haya sido mucho mayor entre la mitad de la población con mejores rentas que en la mitad correspondiente a las rentas más bajas. En 1972 la esperanza de vida de la mitad superior de la distribución de rentas era dos años mayor que la de la mitad inferior (79,6 años frente a 77,7). En 2001, la brecha se había ampliado a más de seis años (85,5 frente a 78,9) (US Census, 2010). Un estudio reciente demuestra que la esperanza de vida de los estadounidenses blancos con un nivel educativo inferior a la enseñanza secundaria se ha *reducido* en 4 años desde 1990 (Tavernise, 2012).

⁸ Evidentemente, estos porcentajes brutos no indican que el género, la raza o la discriminación sean las únicas causas de estas brechas de renta. El éxito escolar, los cambios económicos sectoriales y la elección del trabajador también tienen su impacto.

⁹ Trabajadores asalariados del sector privado que trabajan un mínimo de 20 horas.

LA DESIGUALDAD DE LA RIQUEZA

En EE UU, la desigualdad de la riqueza es todavía más extrema que la de renta y, al igual que ésta, se ha agudizado con el tiempo. En 1962 el 1% más acaudalado tenía 125 veces más riqueza que el hogar medio (Mishel et al., 2012, fig. 6C). Llegado el año 2010, esta proporción se había disparado hasta las 288 veces. Entre 1983 y 2010 el 5% más rico asistió a un incremento de su renta del 83%, mientras el 80% inferior sufrió una *reducción* de su riqueza del 3,2% (Mishel et al., 2012).

En 2007 el 1% más acaudalado poseía el 35% de la riqueza (en 1971 tenía el 20%). El 10% más rico (que, por supuesto, incluía al 1% anterior) tenía el 73% de la riqueza. El 40% de los hogares estadounidenses más pobres sólo tenía el 4,2% de la riqueza. El 1% más rico posee el 60,6% de los títulos financieros; el 10% más rico, el 98,5%, mientras que el «90% inferior» únicamente tiene el 1,5%.

El derrumbe del mercado inmobiliario estadounidense después de 2007 -millones de ejecuciones hipotecarias y caída del precio de la vivienda- ha reducido la riqueza de prácticamente todos los hogares, sobre todo del «90% inferior», para el que probablemente la casa sea el activo más valioso.¹⁰ La riqueza del hogar medio estadounidense se redujo en un 47,1 por ciento.

Al igual que en el caso de la renta, los estadounidenses negros y latinos tienen mucha menos riqueza que sus vecinos blancos. En 2010 la riqueza media era de 4.900 dólares en los hogares negros y 1.300 dólares en los latinos. La de los hogares blancos era de 97.000 dólares (Mishel, et. al, tabla 6.3).

LAS POLÍTICAS Y LA RED DE PROTECCIÓN SOCIAL

El Gobierno de EE UU ha hecho menos que el gobierno de ningún otro país rico para enfrentarse a la desigualdad y la pobreza, sobre todo durante los últimos 35 años. De los países ricos del mundo, a excepción de Australia, Estados Unidos es el que dedica al gasto social una menor parte de su PIB (Mishel, et al., tabla 7aa). Una vez contabilizados los efectos de los impuestos y las transferencias, EE UU registra el índice de pobreza más elevado (Mishel et al., figura 7W) y también el coeficiente de Gini más alto de los países ricos (OECD, 2011). Los impuestos y las transferencias reducen menos la pobreza y la desigualdad en EE UU que en ningún otro país rico (Mishel et al., 2012, fig.7Z).

Desde 1996, cuando el presidente Bill Clinton llegó a un acuerdo con un Congreso hostil sobre la llamada «reforma de la asistencia social», la ayuda del Gobierno a las familias pobres se ha reducido drásticamente (antes de ese año, las ayudas en metálico a esas familias procedían del AFDC -Ayuda a las Familias con Niños Dependientes-; después pasó a proporcionarlas el TANF -Ayuda Temporal para

¹⁰ El precio medio de la vivienda cayó desde 230.000 dólares a 185.500 entre 2005 y 2008 (National Association of Realtors, 2010).

Familias Necesitadas). El número de perceptores individuales de ayuda del TANF cayó desde 12,3 millones en 1996 a 4,4 en 2010. Entre 1979 y 2006, la cantidad media abonada por perceptor se redujo (en términos reales) alrededor de un tercio.¹¹

Otro indicador del debilitamiento de la red de protección social es la reducción del salario mínimo. Entre 1968 y 2006 su valor en términos reales se redujo en más de un tercio (US Bureau of Labor Statistics, 2011).

Por otra parte, el Gobierno de EE UU ha sido muy generoso con los ricos. Durante los últimos 50 años -y sobre todo en los últimos 35- se ha reducido de forma considerable la carga fiscal oficial y real que han pesado sobre los super-ricos. Los presidentes Ronald Reagan (1981-1989) y George W. Bush (2001-2009) redujeron con especial ahínco la carga fiscal de los estadounidenses más ricos. Desde 1980, el tipo marginal superior sobre las rentas del trabajo (salarios) ha pasado del 70% al 35%. Desde 2003, las ganancias de capital -la mayoría percibidas por los ricos- sólo han estado gravadas con una tasa del 15%. El impuesto de sucesiones (que sólo se aplica a fincas valoradas en más de 1 millón de dólares, es decir, menos del 2% del total) ha pasado del 50% al 0%. En total, durante las administraciones del presidente Bush (2001-2010) los recortes de impuestos ascendieron a 2,1 billones de dólares. El 30% de esos recortes afectó al 1% más rico y la mitad al 5% más rico (Citizens for Tax Justice, 2009). Entre 1970 y 2005 la carga impositiva real del 1% de perceptores de renta más ricos se redujo casi a la mitad (Piketty y Saez, 2007). La carga fiscal de los super-ricos de EE UU es menor que la de sus colegas de los demás países ricos. La aportación del impuesto de sociedades al PIB pasó del 4% en 1960 al 2,5% en 2008 (Citizens for Tax Justice, 2010). La carga impositiva real que pesa sobre las rentas empresariales es menor en EE UU que en cualquier país rico, a excepción de Alemania, Austria e Islandia (Citizens for Tax Justice, 2010).

Hay que señalar que esta regresiva «reforma fiscal» se acometió mientras se disparaban las rentas antes de impuestos del 1% más rico. En su espléndido estudio sobre los efectos que tienen los impuestos en la distribución de la renta en Estados Unidos, Piketty y Saez (2007) concluyen que «la progresividad del régimen impositivo federal estadounidense en los tramos superiores de renta se ha reducido drásticamente desde la década de 1960» (Piketty y Saez, 2007, p. 22).

En su último libro, *El precio de la desigualdad*, el premio Nobel Joseph Stiglitz llega a la conclusión de que «en gran medida, la desigualdad es fruto de las políticas gubernamentales...» (Stiglitz, 2012, p. 82). Paul Krugman, también premio Nobel, está de acuerdo con Stiglitz. Escribiendo sobre la administración de George W. Bush en 2004, Krugman llega a la conclusión de que «Nuestros líderes políticos están haciendo todo lo posible por consolidar la desigualdad de clase» (Krugman, 2004b).

¹¹ Para una excelente evaluación crítica de la reforma de la asistencia social, véase Albelda y Withorn, (2002).

MOVILIDAD DE CLASE

Dado que la brecha entre los ricos y todos los demás está aumentando¿qué hay de esa idea tan extendida de que Estados Unidos es una meritocracia, «La tierra de las oportunidades», una sociedad en la que los trabajadores y los emprendedores más innovadores son recompensados principalmente por su esfuerzo y su talento; una sociedad en la que importan poco el privilegio, la posición social y la clase? Según esa línea argumental, EE UU se distingue por su capacidad para ofrecer a cualquier ciudadano la *oportunidad* de triunfar.

¿Es ésta una descripción razonable de Estados Unidos? Lamentablemente, no. De hecho, la verdad es más bien la contraria. De los países ricos del mundo, EE UU es prácticamente el último en movilidad de clase y el éxito económico de los triunfadores presenta una elevada correlación con la riqueza y la posición social de sus padres. Y esto es todavía más cierto en 2012 que en 1960 o 1980.¹² Según Aaronson y Mazumder (2007), entre 1950 y 1980 la elasticidad entre la renta de un varón de 44 años y la de sus padres se redujo en torno a un quinto, lo cual indica que en EE UU el destino económico del joven dependía cada vez menos de su origen familiar. Entre 1980 y 2000 esa elasticidad prácticamente se duplicó, es decir, las perspectivas de un joven han pasado a depender cada vez más de su origen familiar.¹³ Fox et al. (2005) descubren que los estudiantes procedentes de familias estadounidenses de rentas elevadas (el 25% más acaudalado) con calificaciones bajas tienen *más* posibilidades de graduarse que los estudiantes pobres (del 25% de menor renta) con buenas calificaciones. Cada vez es más difícil para un estadounidense pobre o de clase media ascender por la «escalera del éxito» y cada vez menos probable que un hijo improductivo de ricos vaya a parar a la clase media (véase el Apéndice, Gráfico 3).

Un estudio realizado por Anna Cristina D'Addio (2007), de la OCDE, mide la correlación entre los ingresos del padre y del hijo varón en 12 países ricos. D'Addio descubre que en Estados Unidos esa correlación entre las rentas del padre y del hijo varón es 0,48. Sólo en Gran Bretaña e Italia es mayor (0,50). En 5 de los 12 países del estudio de D'Addio (Canadá, Noruega, Finlandia, Australia y Dinamarca) la correlación es inferior a 0,2. Miles Corak (2011) llega a conclusiones bastante similares al estudiar un número de países ligeramente superior. Según un estudio de la OCDE de 30 países, en EE UU el éxito escolar presenta una correlación más acusada con el origen de los padres que en ninguno de los demás 29 países (OECD, 2010).

Isabel V. Sawhill, una economista de la Brookings Institution que estudia la movilidad señala que «todo el mundo da por hecho que en EE UU hay menos movilidad que en la mayoría de los países desarrollados. No creo que se pueda encontrar a mucha gente que lo discuta» (DeParle, 2012). Richard Wilkerson, coautor de *The Spirit Level* [El nivel], un influyente estudio sobre la desigualdad, apunta la ironía de esos datos: «Si quieres el Sueño Americano, tendrás que irte a Dinamarca».

¹² Para conocer magníficos análisis de la inmovilidad que se observa en la economía de EE UU, véase Krugman (2004), Bowles y Gintis (2002), Bowles, Gintis y Groves (2005) y Noah (2012).

¹³ Esos resultados los resumen estupendamente Mishel et al. (2012), fig. 3U.

NO SIEMPRE HA SIDO ASÍ

En 1962 el presidente estadounidense John F. Kennedy utilizó la famosa frase «cuando crece la marea, todas las embarcaciones se levantan», queriendo decir que el crecimiento económico suele beneficiar a todos. En 1962, esta descripción de la economía estadounidense era más precisa que nunca. Durante las tres décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial la economía creció rápidamente y esta prosperidad benefició a todos los sectores del país: ricos y pobres, negros y blancos, hombres y mujeres. Durante ese periodo, la renta del hogar medio superó en más de dos veces su nivel inicial, y lo mismo le ocurrió a la renta de los estratos que ocupaban el 20% inferior. De hecho, las rentas de los situados en el quintil inferior de la escala de renta crecieron un poco más rápido (un 117%) que las del quintil superior (un 88%; véase el Apéndice, Gráfico 4). La distribución de la renta estadounidense en 1977 apenas se distinguía de la de 1947: todo el mundo tenía más, prácticamente en la misma proporción (Mishel, et al., 2012).

Durante las décadas de 1930 y 1940, la desigualdad se redujo de forma muy acusada. Para los historiadores económicos Claudia Goldin y Robert Margo (1992), este periodo es el de «la Gran Convergencia». El porcentaje de renta de los ricos se redujo de forma considerable. En 1928 el 49% del total de renta fue a parar al 10% más rico, mientras que el 1% se embolsaba casi un cuarto de la misma. Por el contrario, entre 1938 y 1982 el 10% más rico se apropió únicamente del 34% de las rentas, mientras que durante ese periodo el porcentaje del 1% más rico creció en una media del 10% (Atkinson, et al., 2011). La clase media creció. Cada vez había más obreros que accedían a la propiedad de su vivienda y al consumo; muchas familias de clase obrera enviaban a sus hijos a universidades públicas con buenos recursos. Millones de norteamericanos comenzaron a disfrutar de cierta seguridad económica: empleos estables, rentas que aumentaban constantemente, pensiones, asistencia sanitaria sufragada por el empleador y una red de protección social que, comparada con la de épocas anteriores, era mucho más amplia y fiable. Según Goldin y Margo, esta situación de igualdad relativa, prosperidad compartida y creciente seguridad económica fue fruto de un nuevo conjunto de disposiciones institucionales, muchas de ellas encarnadas en el *New Deal* del presidente Franklin Roosevelt: un Estado intervencionista, sindicatos fuertes (para los Estados Unidos), impuestos sobre la riqueza y los rendimientos heredados; seguridad social y prestaciones por desempleo, y la conciencia compartida de que había que vigilar y regular el comportamiento empresarial. Durante las décadas de 1930 y 1940 todo estaba listo para la prosperidad posterior.

No cabe duda de que durante ese periodo las desigualdades raciales, de género y económicas siguieron siendo aspectos esenciales del capitalismo estadounidense. En comparación con las demás «democracias industriales», en las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, EE UU fue más desigual que ninguna de ellas y su Estado del bienestar, menos generoso. Pero se había producido una profunda transformación histórica. La economía y el conjunto de la sociedad de EE UU eran menos desiguales

Tim Koechlin

que antes. Surgió un profundo compromiso social con el fomento de cierta igualdad y el botín del crecimiento económico se compartió de forma proporcional.¹⁴

Como hemos visto, esta situación no iba a durar. Entre 1977 y 2007 las rentas del 1% que está en la cumbre de la pirámide aumentaron un 275%, mientras que la renta de la familia media estadounidense sólo crecía ligeramente y la de la típica familia perteneciente al 20% inferior se reducía. Si comparamos esta situación con la de la «Edad dorada» del capitalismo estadounidense -las tres décadas de prosperidad compartida que disfrutó la generación posterior a la Segunda Guerra Mundial-, la desorbitada desigualdad que vino después resultará todavía más asombrosa.

¿POR QUÉ ES UN PROBLEMA LA DESIGUALDAD?

Algunos economistas y muchos integrantes de la derecha señalan que en una sociedad rica la desigualdad no supone un gran problema. En términos globales e históricos, hasta los estadounidenses más pobres tienen una situación bastante acomodada. Entonces, ¿por qué la desigualdad es en sí misma un problema? Por varias razones.

Quizá la más evidente es que es injusta, algo en lo que parece coincidir la mayoría de los estadounidenses. En un estudio reciente, Michael Norton y Dan Aierly (2011) plantearon a una muestra representativa de 5.522 residentes en EE UU una serie de preguntas sobre la distribución de la riqueza en el país, para averiguar (a) cuál creían que era la situación real de la distribución de la riqueza en Estados Unidos y (b) cómo creían que debía ser una distribución de la riqueza «justa». Las conclusiones de Norton y Aierly sugieren que para los estadounidenses la desigualdad en su país es excesiva e injusta.

En primer lugar, los encuestados subestimaban enormemente el nivel actual de desigualdad de riqueza. En segundo lugar, planteaban distribuciones de riqueza ideales, mucho más equitativas que hasta las valoraciones erróneamente bajas de la distribución real. Desde el punto de vista de las políticas, lo más importante era que se observaba un sorprendente grado de consenso. Todos los grupos demográficos, incluso aquéllos que normalmente no relacionamos con la distribución de la riqueza, como republicanos o ricos, deseaban que hubiera una distribución de la misma más equitativa que la actual.

Norton y Aierly también pidieron a los encuestados que eligieran entre dos distribuciones de riqueza concretas (que les mostraron en diagramas de sectores). Aunque los encuestados no lo sabían, uno de los gráficos mostraba la distribución de la riqueza en EE UU, mientras que el otro presentaba su distribución en Suecia (mucho más equitativa). El 92% eligió la de Suecia.

¹⁴ La presentación detallada de este polifacético e importante asunto excede las pretensiones de este artículo. Para conocer más pormenores al respecto, véase Goldin y Margo (1992), Bowles, Gordon y Weisskopf (1983), el libro de Edwards, Reich y Gordon, *Segmented Work, Divided Workers* (1982), y el de Andrew Glyn, *Capitalism Unleashed* (2006).

También hay pruebas convincentes de que la desigualdad es socialmente corrosiva. En su magnífico libro *The Spirit Level*, Richard Wilkinson y Kate Pickett explican que las sociedades desiguales sufren índices más elevados de criminalidad violenta, población reclusa, obesidad, mortalidad infantil, enfermedad mental y alcoholismo. La desigualdad también se relaciona con una menor esperanza de vida, menor éxito escolar y niveles inferiores de confianza (Wilkinson y Pickett, 2009). La desigualdad es mala para todos.¹⁵ Según concluyen los autores, «Los problemas en los países ricos no tienen que ver con el hecho de que la sociedad no sea lo suficientemente rica (ni siquiera con que sea demasiado rica!), sino con una excesiva diferencia material entre los integrantes de una misma sociedad» (Wilkinson y Pickett, 2009, p. 25).

Por otra parte, la desigualdad excesiva y la movilidad de clase decreciente también son ineficaces. Las barreras a la movilidad impiden que los pobres con talento desarrollen todo su potencial. Evidentemente, esto constituye una pérdida para esas personas; pero también para los demás, que nos beneficiaríamos de la mejora en su productividad. Las extraordinarias ganancias de los situados en la cumbre de la pirámide -muy superiores en EE UU a las de cualquier otro país- también suponen un desperdicio de recursos. Algunos economistas, y muchos panegiristas de las grandes empresas, han señalado que los asombrosos salarios que perciben los directivos estadounidenses son un incentivo eficaz y necesario para conservar talentos infrecuentes. El hecho de que los estadounidenses que más ganan obtengan mucho más que sus colegas de otros países, y mucho más que los estadounidenses que más ganaban hace una generación, arroja dudas considerables sobre esta línea argumentativa. Un estudio reciente de Elson y Ferrere (2012) defiende vigorosamente esta última posición. En su opinión, los honorarios que perciben los que más ganan no suelen reflejar un talento extraordinario, ni tampoco esos salarios desmesurados son «necesarios» para «conservar este talento». En gran medida, son rentas económicas. Los directivos de grandes empresas con honorarios abultados son menos valiosos y se mueven menos de lo que a ellos les gustaría hacernos creer. Las excesivas retribuciones que perciben los super-ricos desvían recursos de usos más productivos como la enseñanza, las infraestructuras y las energías alternativas.

A pesar de lo que constantemente señalan los economistas centrados en la oferta, los desorbitados ingresos de los super-ricos -y la contención salarial de los trabajadores- no han alentado el crecimiento económico. Entre 1948 y 1973, un periodo en el que la carga fiscal fue relativamente elevada y el Estado fue incrementando su intervención en la vida económica, la economía de EE UU disfrutó de un índice medio de crecimiento anual del 3,9% y, como hemos visto, las rentas de los ciudadanos situados en los tramos medio e inferior se duplicaron. Entre 1979 y 2008, la «era neoliberal» de las bajadas de impuestos a las grandes empresas y la desregulación, el crecimiento de la economía no alcanzó el 3% anual. La renta de la familia media sólo creció un 10%. Un estudio recién publicado de Thomas Hungerford para la Oficina de Investigaciones del Congreso de EE UU llega a una conclusión

¹⁵ Véase también Layard (2010) y Frank (1999), para conocer excelentes análisis de los efectos corrosivos de la desigualdad y los beneficios decrecientes del crecimiento económico en los países ricos.

similar: «la reducción de los impuestos en los tramos superiores de renta apenas ha guardado relación con el incremento del ahorro, la inversión o la productividad. Sin embargo, parece que las rebajas de impuestos a los tramos superiores de ingresos sí han tenido relación con la creciente concentración de la renta en las escalas superiores...» (Hungerford, 2012).¹⁶ La economía basada en la teoría del «goteo» (economía del lado de la oferta) no funciona.

Richard Wolff (2011), Joseph Stiglitz (2010) y otros autores han señalado que la creciente desigualdad económica en EE UU fue un determinante crucial del derrumbe financiero de 2008. Una generación de consumidores estadounidenses, alentados por bancos, gestores de hipotecas, empresas de tarjetas de crédito y por unos tipos de interés bajos, trataron de mantener su nivel de vida recurriendo al préstamo. Entre 1975 y 2007 la deuda real de los hogares se multiplicó por 4,5. Cuando los precios de la vivienda comenzaron a bajar en 2006 y, más tarde, cuando se inició el aumento del paro, millones de familias carecían de flexibilidad financiera para enfrentarse a la situación. Las ejecuciones hipotecarias y las bancarrotas personales se dispararon, alimentando el derrumbe del sistema financiero.

Para terminar, la desigualdad económica significa inevitablemente desigualdad política. Los hermanos Koch, multimillonarios de derechas y propietarios de Koch Industries, gastaron más de 50 millones de dólares en su proyecto de derrotar al presidente Obama y a los demócratas este otoño (Gilson, 2012). Cuando el candidato republicano Mitt Romney eligió como candidato a vicepresidente a Paul Ryan, miembro de la Cámara de Representantes, la primera tarea de Ryan fue realizar un viaje a Las Vegas para rendir pleitesía a Sheldon Adelson, multimillonario dueño de casinos, y a una reunión de donantes de campaña de derechas. En el momento de escribir este texto, Adelson ha gastado 70 millones de dólares en apoyar a los candidatos republicanos para las próximas elecciones (*The New York Times*). Cada vez es más habitual que las leyes las redacten, literalmente, los grupos de presión empresariales.

Cada uno por su cuenta, los politólogos Larry Bartels (2008) y Martin Gilens (2005) han descubierto que los políticos estadounidenses son mucho más proclives a votar a favor de políticas apoyadas por electores situados en los tramos superiores de la escala de rentas, y los dos académicos concluyen que las perspectivas de los relativamente pobres prácticamente no influyen en las votaciones de sus representantes en el Congreso de EE UU. En su magnífico libro, *Winner Take All Politics* [Una política en la que el ganador se lo lleva todo], Jacob S. Hacker y Paul Pierson (2011) describen con detalle y de manera convincente de qué manera han utilizado los intereses empresariales estadounidenses su poder económico para conducir la política económica de EE UU y reestructurar la economía en las últimas cuatro décadas.

En pocas palabras, la desigualdad excesiva es injusta, ineficaz, antidemocrática y socialmente corrosiva.

¹⁶ Pollin (2003), Krugman (2012), Stiglitz (2002, 2010) y Glyn (2006) proporcionan excelentes evaluaciones críticas de la era neoliberal.

NEOLIBERALISMO Y DESIGUALDAD

En cualquier país capitalista, la distribución de la renta depende de multitud de factores y es enormemente difícil desentrañar la importancia de cada uno de ellos. Pueden intervenir las políticas públicas, la educación, el cambio tecnológico, la globalización y cambios registrados en la estructura industrial de un país. Dicho esto, está claro que no es posible comprender los espectaculares cambios observados en la economía de EE UU durante los últimos 35 años sin otorgar un papel capital a la teoría y las políticas neoliberales y a su componente de clase subyacente.¹⁷ Las desorbitadas rentas de los super-ricos las han facilitado elecciones políticas conscientes que han reflejado y reforzado el creciente poder político y económico de la clase capitalista del país. El cambio operado en las rentas de EE UU no era un resultado inevitable de las «fuerzas del mercado».

Digámoslo más claro, los super-ricos estadounidenses se han beneficiado de los cambios en la política fiscal. Como ya hemos visto, los tipos impositivos reales que gravan a los estadounidenses más ricos se han reducido casi un tercio desde 1970. Los tipos oficiales y reales han caído más de la mitad. La aportación de los impuestos empresariales al PIB se ha reducido alrededor de un tercio (Piketty y Saez, 2007). Las grandes empresas y los super-ricos de EE UU disfrutaban de una carga fiscal menor que los capitalistas de prácticamente todos los países ricos (Citizens for Tax Justice, 2010).

El ataque implacable y muy eficaz que ha sufrido el Estado de bienestar estadounidense también ha facilitado la creciente desigualdad. En su primer discurso como presidente, Ronald Reagan declaró que «el Gobierno no es la solución a nuestro problema; el Gobierno es el problema». Ese iba a ser el eje de sus ocho años en el poder.

Paul Krugman (2004b) señala que, durante más de treinta años, los laboratorios de ideas, grupos de presión y parlamentarios de derechas se han servido insidiosamente de las rebajas de impuestos para minar el Estado de bienestar. Las sucesivas bajadas de impuestos, según Krugman, han ayudado a crear periódicas «crisis fiscales» que no han dejado a los legisladores «otra oportunidad» que recortar los gastos sociales, a pesar de que en EE UU la aportación de los impuestos al PIB es menor que en ningún otro país rico (Citizens for Tax Justice, 2010). Krugman escribe que «De forma más o menos deliberada, el asombroso éxito de la cruzada contra los impuestos ha preparado a Estados Unidos para una crisis fiscal» (Krugman, 2004).

Hacker y Pierson (2011) explican que, desde la década de 1970, el empresariado ha ido teniendo cada vez más éxito en el fomento de políticas que le favorecieran. Hacker y Pierson describen de manera bastante convincente el virulento (y muy eficaz) ataque contra los sindicatos. A finales de la década de 1970 los grupos de presión empresarial y sus aliados en el Congreso buscaron nuevos objetivos, exigiendo una

¹⁷ Comparto la concepción de neoliberalismo de Robert Pollin. «Los responsables políticos [neoliberales] apoyan las políticas de libre mercado cuando promueven los intereses de las grandes empresas... Pero esos mismos responsables políticos insisten muchísimo menos en los principios del libre mercado cuando la defensa de esos principios puede perjudicar a los intereses de las grandes empresas» (Pollin, 2003. p. 8).

Tim Koechlin

amplia «desregulación», es decir, una menor rendición de cuentas por parte de las grandes empresas. En palabras de Hacker y Pierson:

Las reducciones de impuestos no fueron lo único que los republicanos hicieron para mejorar la situación de los que más se benefician con una economía en la que el ganador se lo lleva todo. El partido también se tornó un implacable enemigo de la idea de que los directivos de corporaciones -los principales ganadores entre los ganadores- pudieran precisar de supervisiones. (p. 219)

Quizá la victoria más trascendental fuera la progresiva desregulación del sector financiero, iniciada a finales de la década de 1970.¹⁸ Desde finales de la década de 1930, los bancos y otros organismos financieros estaban condicionados por un abanico de regulaciones que, promovidas por el *New Deal*, tenían como objetivo limitar la excesiva interconexión financiera y las especulaciones temerarias y, al fin y al cabo, evitar una nueva Gran Depresión. Esta desregulación financiera culminó con la Ley de Modernización de los Servicios Financieros de 1999. A esas alturas, los grandes empresarios, que durante mucho tiempo habían encomendado al Partido Republicano la defensa de sus intereses, ya tenían también muchos amigos en el Partido Demócrata. Robert Rubin, secretario del Tesoro del presidente Clinton (después de 26 años de carrera en Goldman Sachs) reconoció que los ricos «dirigen la economía y toman las decisiones a ese respecto» (Pollin, 2003, p. 22). Pollin describe bien el panorama: «La administración de Clinton y la Reserva Federal, en nombre de la eficacia de los mercados, presentaron un frente unido para fomentar una desregulación generalizada» (Pollin, 2003, p. 33). Esta oleada de desregulaciones sentó las bases del notable crecimiento del sector financiero registrado en la economía de EE UU (entre 1980 y 2005 su aportación al PIB superó en más de dos veces su nivel anterior). En 2004 los financieros representaban casi un quinto del 0,1% de perceptores de rentas más altas (Hacker y Pierson, p. 46). Esta oleada de desregulación financiera también sentó las bases del terrible derrumbe de 2008.

Hacker y Pierson señalan igualmente la importancia de lo que denominan «deriva de políticas», es decir, «la deliberada incapacidad de adaptar las políticas a las cambiantes realidades de una economía dinámica» (Hacker y Pierson, 2011, p. 53). Como ejemplo, esos dos autores mencionan la reducción del valor real del salario mínimo.

Resumiendo, los capitalistas de EE UU, con la cooperación de sus amigos en el Gobierno, crearon un entorno político, institucional y económico que permitió a los super-ricos hacerse con una parte creciente de la renta nacional (en parte restando poder a los trabajadores y a la mayoría de los demás estadounidenses). La lucha de clases se desarrolla en las fábricas, pero también en el Congreso, tanto en el hemiciclo como entre bambalinas.

¹⁸ Véase Sherman (2009), para una excelente y concisa historia de la desregulación financiera.

Como ya hemos señalado, sobre la distribución de la renta en Estados Unidos y en cualquier otra sociedad capitalista, pesan una serie de determinantes. Dicho esto, es importante reconocer que muchas de las causas que más habitualmente se citan para explicar la creciente desigualdad en Estados Unidos tienen que ver con programas de cuño neoliberal favorables a las grandes empresas y con su consiguiente menosprecio hacia los trabajadores. La globalización, tal como la conocemos, no es algo «natural», sino que en parte proviene de políticas elegidas conscientemente. El gobierno estadounidense, en colaboración con otros poderosos Estados, el Fondo Monetario Internacional, la Organización Mundial del Comercio y otros actores, ha fomentado enérgicamente la libertad comercial y una desaforada circulación de capitales sin trabas. El ordenamiento fiscal estadounidense ha alentado la globalización de la producción. Al facilitarse la movilidad de capitales se ha acelerado la desindustrialización de Estados Unidos, minándose la capacidad de negociación de los trabajadores estadounidenses y de otros lugares. La globalización no proporciona una explicación «alternativa» de la desigualdad, sino que forma parte de la reestructuración neoliberal de la economía estadounidense.

Algunos han señalado que la creciente importancia de la educación en una economía cada vez más «basada en el conocimiento» constituye un acusado determinante de la creciente desigualdad que se observa en EE UU. Hay consenso a la hora de reconocer que el «rendimiento en términos de renta» de la educación universitaria ha aumentado en Estados Unidos en las últimas décadas. También es cierto que el ataque contra el Estado de bienestar ha acentuado las desigualdades educativas, incrementando las matrículas en todos los centros universitarios públicos. Igualmente merece la pena señalar que, aunque ese «rendimiento» que ofrece la educación universitaria seguramente explica parte de la brecha que se está abriendo dentro del 99% inferior, no explica por qué la 'lite del 1% ha asistido a un desorbitado incremento de su renta.

En Estados Unidos el neoliberalismo no ha logrado fomentar una prosperidad compartida. Pero de ello no se infiere que sea un «error». El programa neoliberal ha avanzado mucho en la consecución de los objetivos de sus más influyentes partidarios. Ha Joon Chang lo expresa muy bien en su magnífico *23 Cosas que no te cuentan sobre el capitalismo*: «Cuando te das cuenta de que la economía del efecto goteo no funciona, comprendes qué son realmente los excesivos recortes de impuestos concedidos a los ricos: pura y simplemente, una redistribución de la renta que les beneficia a ellos, no una forma de hacernos a todos más ricos, como suelen decirnos» (Chang, 2010).

El relato neoliberal goza de excelente salud en EE UU. El programa económico republicano -encarnado en el «Plan Ryan», una propuesta de presupuesto avalada por prácticamente todos los parlamentarios republicanos, refrendado por el candidato a la presidencia Mitt Romney y creado por Paul Ryan, candidato republicano a vicepresidente- defiende una reducción todavía mayor de los impuestos para las grandes empresas y el 1% más rico. Además, los republicanos proponen una reducción de la «carga reguladora». En virtud del Plan Ryan, las corporaciones y ese 1% se beneficiarían de recortes fiscales por valor de casi 3 billones de dólares en la próxima

Tim Koechlin

década. El plan defiende también una drástica reducción del gasto en educación, protección medioambiental, seguridad social, Medicare y Medicaid; es decir, en los programas sociales que definen el Estado del bienestar estadounidense. Una vez más, los republicanos han llegado a la conclusión de que los super-ricos están ganando demasiado poco, mientras que los niños, los ancianos, la clase media y los pobres se están llevando demasiado.

*

Durante los últimos 30 años la economía estadounidense ha sufrido una drástica transformación, que la ha dejado en una situación mucho más débil de la que podría tener. Los datos describen una situación inquietante. La distribución de la renta y la riqueza es más desigual que en cualquier otro país rico. Los obstáculos con que se topa la movilidad ascendente son tremendamente elevados y han ido aumentando con el tiempo. El Gobierno estadounidense hace relativamente poco para enfrentarse a esas desigualdades. Es una situación injusta y un derroche.

Pese a todo, Estados Unidos sigue siendo un país muy rico pero su situación podría ser mucho mejor, ya que tiene capacidad para producir un crecimiento equitativo y sostenible. En este artículo no podemos analizar en detalle cómo podría alcanzarse ese objetivo, aunque sin duda habría que aumentar los impuestos a los ricos, abordar con más seriedad la regulación del sector financiero y la contabilidad de las grandes empresas, e incrementar la inversión pública.¹⁹ También sería preciso un cambio de prioridades, es decir, una transformación política. Serían necesarios un discurso y una agenda política que den prioridad a las necesidades de los trabajadores y los pobres: una educación y una sanidad asequibles, un incremento de la capacidad negociadora de los trabajadores y un compromiso con el pleno empleo.

BIBLIOGRAFÍA

Acemoglu, Daron y Robinson, James (2012), *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, Crown Publishers [ed. cast.: *Por qué fracasan los países: los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*, Barcelona, Deusto, 2012].

Albelda, Randy y Withorn, Ann (2002), *Lost Ground: Welfare Reform, Poverty, and Beyond*, South End Press.

Atkinson, Anthony B.; Piketty, Thomas, y Saez, Emmanuel (2011), «Top Incomes in the Long Run of History», *Journal of Economic Literature*, vol. 49, marzo de 2011.

¹⁹ Para un análisis de las agendas progresistas, véase Koechlin (2011), Krugman (2012) y Pollin (2010).

Tim Koechlin

Bartels (2008), *Unequal Democracy: The Political Economy of the New Gilded Age*, Russell Sage, Nueva York.

Bowles, Samuel; Durlauf, Steven N., y Hoff, Karla (eds). (2006), «Introduction» en *Poverty Traps*, Russell Sage Foundation, Princeton University Press.

Bowles, Samuel; Gintis, Herbert, y Groves, Melissa Osborne (2005), *Unequal Chances: Family Background and Economic Success*, Russell Sage Foundation, Princeton University Press.

Bowles, Samuel y Herbert Gintis (2002) «The Inheritance of Inequality», *Journal of Economic Perspectives*, 26: 3-30 (verano).

Bowles, Samuel; Gordon, David, y Weisskopf, Thomas (1983), *Beyond the Wasteland: A Democratic Alternative to Economic Decline*, Anchor Press.

Bureau of Labor Statistics, U.S. Department of Labor, *The Editor's Desk*, "Women's earnings as a percent of men's in 2010," http://www.bls.gov/opub/ted/2012/ted_20120110.htm

Chang, Ha Joon (2010), *23 Things They Don't Tell You about Capitalism*, Bloomsbury Press [ed. cast.: *23 cosas que no te cuentan sobre el capitalismo*, Barcelona, Debate, 2012].

Citizens for Tax Justice (2010), «United States Remains one of the Least Taxed Industrial Countries».

Citizens for Tax Justice (2009), «The Bush Tax Cuts Cost Two and a Half Times as Much as House Democrats' Health Care Proposal».

Corak, M. (2006), «Do Poor Children Become Poor Adults? Lessons from a Cross Country Comparison of Generational Earnings Mobility», IZA Discussion Paper, nº 1993.

D'Addio, A. (2007), «Intergenerational Transmission of Disadvantage: Mobility or Immobility Across Generations? A Review of the life expectancy Evidence for OECD countries», OECD Social, Employment and Migration Working Papers, nº. 52.

DeParle, Jason (2012), «Harder for Americans to Rise from Lower Rungs», *New York Times*.

Edwards, Richard; Reich, Michael, y Gordon, David. (1982) *Segmented Work, Divided Workers: The Historical Transformation of Labor in the United States*, Cambridge University Press.

Elson y Ferrere (2012) «Executive Superstars, Peer Groups and Over-compensation», IRRIC Institute Working Paper.

Fox, M.A., B.A. Connolly, y T.D. Snyder (2005), «Youth Indicators 2005: Trends in the Well-Being of American Youth», Washington, D.C.U.S. Department of Education. National Center for Education Statistics.

Tim Koechlin

Frank, Robert H. (1999), *Luxury Fever: Why Money Fails to Satisfy in an Era of Excess*, Princeton University Press.

Frank, Robert H. y Cook, Philip J. (1995), *Winner Take All Society: Why the Few at the Top Get so Much More Than the Rest of Us*, The Free Press.

Glyn, Andrew (2006), *Capitalism Unleashed: Finance, Globalization, and Welfare*, Oxford University Press [ed. cast.: *Capitalismo desatado: finanzas, globalización y bienestar*, Madrid, Centro de Investigación para la Paz y La Catarata, 2010].

Gilens, Martin (2005), «Inequality and Democratic Responsiveness in the United States», *Public Opinion Quarterly* 69 (5).

Gilson, Dave (2012), "How much have the Kochs spent on the 2012 election?" *Mother Jones*, November 5.

Goldin, Claudia y Robert Margo, (1992), «The Great Compression: The Wage Structure in the United States at Mid-Century», *Quarterly Journal of Economics*, 107, nº 1, pp. 1-34.

Hacker, Jacob S. y Pierson, Paul (2010), *Winner Take All Politics: How Washington Made the Rich Richer -and Turned Its Back on the Middle Class*, Simon & Schuster Paperbacks.

Hungerford, Thomas L., (2012), «Taxes and the Economy: An Economic Analysis of the Top Tax Rates Since 1945», Congressional Research Service, Washington.

Koechlin, Timothy (2011), «The Wrong Deficit: Deficits, Jobs and the Misguided Squabble over the Debt Ceiling», *Challenge*, vol. 54, nº 6 (noviembre-diciembre).

Krugman, Paul (2012), *End this Depression Now!*, Melrose Road Partners [ed. cast.: *¡Acabad con esta crisis!*, Barcelona, Crítica, 2012].

Krugman, Paul (2003a), «The Death of Horatio Alger», *The Nation*, 18 de diciembre.

Krugman, Paul (2003b), «The Tax Cut Con», *New York Times Magazine*, 14 de septiembre.

Layard, Richard (2005), *Happiness: Lessons from a New Science*, The Penguin Press [ed. cast.: *La felicidad: lecciones de una nueva ciencia*, Madrid, Taurus, 2005].

Mishel, Lawrence; Bivens, Josh; Gould, Elise y Shierholz, Heidi (2012), *The State of Working America*, Economic Policy Institute.

Mishel, Lawrence (2012), «Jobs, Wages and Living Standards: The wedges between productivity and median compensation growth», Economic Policy Institute, Washington, DC., 26 de abril de 2012.

National Association of Realtors (2010).

Noah, Timothy (2012), *The Great Divergence*, Bloomsbury Press, Nueva York.

Norton, Michael I., y Dan Ariely, (2011), «Building a Better America -One Wealth Quintile at a Time», *Perspectives on Psychological Science*, 6 (1), pp. 9-12.

Tim Koechlin

OECD (2011) «An Overview of Rising Income Inequalities in OECD Countries: Main Findings», <http://www.oecd.org/els/socialpoliciesanddata/49499779.pdf>.

Pikkety y Saez (2007), «How Progressive is the US Tax System?», *Journal of Economic Perspectives*.

Pollin, Robert (2012), *Back to Full Employment*, Boston Review Books, Boston.

Pollin, Robert (2010), «18 Million Jobs by 2012», *The Nation*, 18 de febrero.

Pollin, Robert (2003), *Contours of Descent: US Economic Fractures and the Landscape of Global Austerity*, Verso, Nueva York [ed. cast.: *Contornos del declive: las fracturas económicas de la economía estadounidense y las políticas de austeridad global*, Tres Cantos, Akal, 2005].

Saez, Emmanuel, (2012) «Striking it Richer: The Evolution of Top Incomes in the United States», texto inédito, disponible en <http://elsa.berkeley.edu/~saez/saez-UStopincomes-2010.pdf>.

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

Stiglitz, Joseph, (2010), *Freefall: America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy*, W.W. Northon & Company [ed. cast.: *Caída libre: el libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*, Madrid, Punto de Lectura, 2011].

Stiglitz, Joseph, (2002), *Globalization and Its Discontents*, W. W. Norton & Company [ed. cast.: *El malestar en la globalización*, Madrid, Taurus, 2002].

Sabrina Tavernise, (2012) «Life Spans Shrink for Least-Educated Whites in the U.S.», *New York Times*, 20 de enero.

Sherman, Douglas (2009), «A Short History of Financial Deregulation», Center for Economic and Policy Research (CEPR), Washington, D.C.

Western, Bruce y Becky Pettit, «Black-White Wage Inequality, Employment Rates, and Incarceration», *American Journal of Sociology*, vol. 111, nº 2 (septiembre de 2005): pp. 553-578.

US Bureau of the Census (2011), «People without Health Insurance Coverage by Selected Characteristics: 2009 and 2010».
<http://www.census.gov/hhes/www/hlthins/data/incpovhlth/2010/table8.pdf>

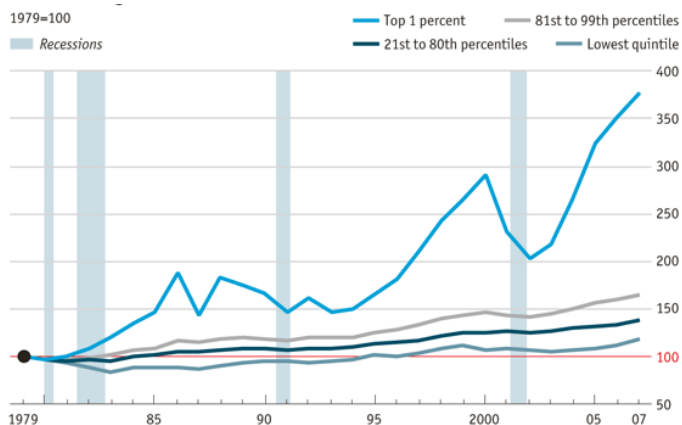
US Bureau of Labor Statistics (2010), «Median Annual Earnings of Black Men and Women, Hispanic Men and Women, and White Women as a percentage of White Men's Median Annual Earnings», en
<http://www.infoplease.com/ipa/A0882775.html#ixzz25zctHwI8>.

Wilkinson, Richard, y Kate Pickett (2009), *The Spirit Level: Why Greater Equality Makes Societies Stronger*, Bloomsbury Press, Nueva York.

Wolff, Richard (2011), «Capitalism Hits the Fan», (vídeo).
<http://www.capitalismhitsthefan.com/>

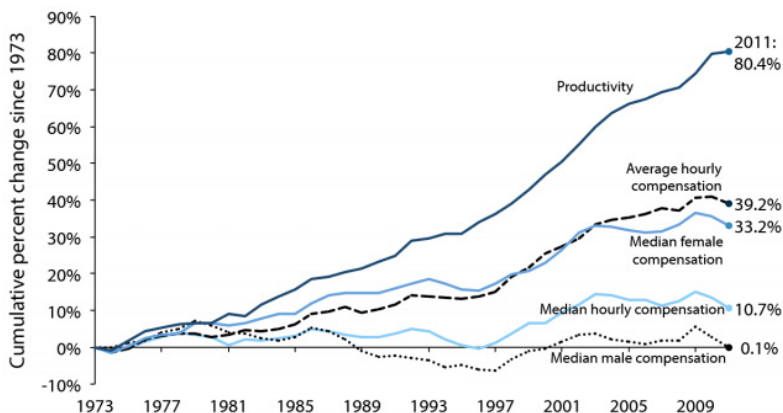
APÉNDICE²⁰

Gráfico 1: Crecimiento acumulado de la renta media disponible, por grupos de renta.



Fuente: Congressional Budget Office

Gráfico 2: Variación acumulada de la productividad por hora, del salario real medio por hora, y del salario mediano, 1973–2011.



Nota: los datos se refieren al salario de trabajadores con capacidad no supervisora en el sector privado y a la productividad de la economía en su conjunto.

Fuente: análisis propio de datos procedentes de tres fuentes: programa de Labor Productivity and Costs del Bureau of Labor Statistics, National Income and Product Accounts del Bureau of Economic Analysis, y Current Population Survey Outgoing Rotation Group (microdata), El gráfico procede de Mishel et al., 2012.

²⁰ Los gráficos de este Apéndice incluyen algunas leyendas en inglés por ser gráficos ya publicados.

Tim Koechlin

Gráfico 3: Relación entre ingreso individual y parental en los países de la OECD.
Elasticidad del ingreso intergeneracional: estimaciones de varios países.

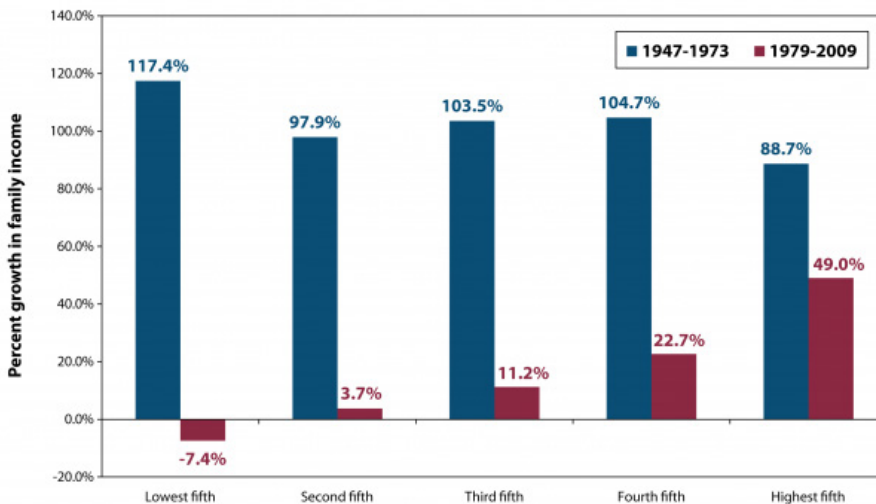


Nota: La dimensión de la altura de las barras mide el grado en que el ingreso de un hijo está relacionado con el de sus padres. Estas estimaciones indican "best point estimates" de la elasticidad del ingreso intergeneracional, resultado del meta análisis realizado por Corak (2006) y por d'Addio (2007). Las estimaciones están basadas en estudios similares en sus técnicas de estimación así como en sus definiciones de muestras y variables. El tamaño de las barras refleja el grado en que los ingresos de los padres tienen un impacto sobre el de los hijos.

Fuente: D'Addio, 2007. El gráfico procede de OECD, 2001.

Gráfico 4:

"Fast-and-fair" versus "Slow-and-skewed"
Real family income growth by quintile, 1947-73 and 1979-2009



Source: EPI analysis of U.S. Census Bureau data.

Fuente: Mishel et al., 2012