

# Desigualdades

*Por qué nos beneficia  
un país más igualitario*

RAYMUNDO M. CAMPOS VÁZQUEZ



Centro de Estudios®  
Espinosa Yglesias  
PROMOVEMOS LA IGUALDAD  
DE OPORTUNIDADES



# Índice

Prólogo, por GERARDO ESQUIVEL .....	9
Prefacio .....	13
1. ¿Por qué es importante combatir las desigualdades? .....	17
¿Cuántos tipos de desigualdad existen? .....	21
Las consecuencias económicas de la desigualdad .....	24
Las consecuencias sociales de la desigualdad .....	30
Las consecuencias políticas de la desigualdad .....	35
¿Qué tanto queremos cambiar la desigualdad en México? .....	38
Un nuevo contrato social .....	39
2. La desigualdad entre nosotros .....	41
Breve historia de la desigualdad .....	41
Medir la desigualdad .....	48
Estado fuerte .....	57
Conclusiones .....	61
3. Mexiquito y Mexicote .....	63
Diferencias recientes .....	64
¿Cómo ha cambiado el bienestar desde 1895? .....	71
¿En qué otros aspectos somos desiguales? .....	75
¿Por qué somos desiguales? .....	79
Conclusiones .....	88
4. ¿Por qué valoramos menos a las mujeres? .....	91
Diferencias en el mercado laboral .....	92
¿Por qué no hay una mayor participación de las mujeres en el mercado laboral? .....	103
La penalización por ser madre .....	116
Las cuotas de género... ¿son una solución? .....	121
Conclusiones .....	126

5. “Como te ven te tratan” .....	129
Diferencias étnicas .....	131
El tono de piel .....	135
Otras características físicas .....	149
Conclusión .....	153
6. La vida no vale nada .....	155
Mortalidad .....	155
Embarazo adolescente .....	159
Obesidad .....	161
Migración y remesas .....	165
Conclusiones .....	168
7. Naces pobre, mueres pobre .....	169
La realidad mexicana .....	171
El género y la movilidad social .....	180
El tono de piel y la movilidad social .....	182
Conclusiones .....	187
8. La reproducción de la desigualdad .....	189
¿Cómo pensamos que se perpetúa la desigualdad? .....	191
Dime qué tan rico eres y te diré qué habilidades tienes .....	198
¿Por qué se generan diferentes habilidades? .....	203
Conclusiones .....	213
9. Es posible cambiar .....	217
¿Qué tantos impuestos queremos? .....	220
El Estado a lo largo de nuestra vida .....	228
Conclusiones .....	236
Epílogo .....	239
Agradecimientos .....	241
Bibliografía .....	243
Abreviaturas .....	259
Índice analítico .....	261

## 1. ¿Por qué es importante combatir las desigualdades?

A principios de este siglo dio comienzo un debate fundamental para la sociedad que, de hecho, se resume en dos preguntas: ¿debe importarnos la desigualdad?, ¿debemos hacer algo para reducirla? La respuesta en ambos casos es un sí rotundo. No son pocas las ciencias que se han ocupado de estudiar la desigualdad a detalle y con profundidad —economía, sociología, psicología, biología, antropología, ciencia política y muchas más—. Todas estas disciplinas, a partir de diversos enfoques, llegan siempre a un mismo consenso: la desigualdad es nociva para la sociedad entera.

Pero no hace muchos años, la economía debía hacerse cargo principalmente del crecimiento económico, y la desigualdad no figuraba entre sus preocupaciones. El marco teórico de la economía y sus modelos matemáticos aseguraban que el mejor resultado se obtiene cuando el gobierno no se entromete en los mercados. Confábamos tanto en esos modelos que creímos que la realidad debía ajustarse a ellos. Tanto era así que recuerdo a más de un profesor decir: “si el modelo no se ajusta a la realidad, peor para la realidad”. La enseñanza de la economía partía de esa premisa y quizá en muchas universidades aún se piensa así: el gobierno no es la solución a los problemas sociales, sino el problema mismo.

En la década de los ochenta del siglo pasado hubo cambios profundos en el mundo. Estados Unidos experimentó un proceso doble: la tasa de interés creció a causa de un aumento en la inflación y hubo una caída general de los precios del petróleo. Esto desencadenó una crisis de deuda externa en América Latina, y México no fue la excepción. Tal era el escenario cuando el presidente José López Portillo —con su famosa frase “defender [el peso] como perro”— inauguró una década perdida para el país. Vinieron entonces los tiempos de Ronald Reagan, presidente de Estados Unidos, y Margaret Thatcher, primera ministra del Reino Unido. Este par de

mandatarios lideró un cambio revolucionario con base en la idea de que el gobierno debía intervenir lo menos posible en la economía y dejar que el mercado hiciera su trabajo, así como impulsar la austeridad en la provisión de los servicios públicos. Nuestro país también privatizó empresas del sector público y desreguló la actividad económica; cayó el porcentaje de trabajadores sindicalizados y el salario mínimo perdió valor adquisitivo. Además, se liberalizó la actividad comercial y se redujo la tasa de impuestos para las personas y las empresas. En suma, el Estado se redujo en tamaño y presencia.

Se creyó que estas medidas darían pie a un crecimiento económico generalizado y que las fuerzas del mercado se encargarían de que los beneficios alcanzaran para todos: el crecimiento crearía más empleos, elevaría los salarios, disminuiría la pobreza e incluso reduciría la desigualdad. También se nos hizo creer que estas políticas, favorables para los más ricos, serían las mejores para la economía en su conjunto; en verdad llegamos a pensar que el crecimiento económico beneficiaría a todos por igual.

Y tuvimos que aprender a la mala. “Acostúmbrase a no considerar nada por su aspecto, sino por su evidencia —aconseja el señor Jaggery a Pip, en la novela *Grandes esperanzas*, de Charles Dickens—, no hay mejor regla que ésta”. La realidad es necia, pero está ahí para quien quiera verla. La economía se topó de frente con ella en la década de 1990, cuando llegó el momento de contrastar la teoría con los datos y las experiencias reales de las personas, las empresas y los gobiernos. Por fin supimos qué políticas sí funcionan y cómo los actores modifican su conducta ante ellas. Los datos transformaron nuestra comprensión de la economía y surgió otro lema: “si los datos y el modelo no dicen lo mismo, tienes que escoger lo que dicen los datos sobre la realidad”, como le gusta repetir a Emmanuel Saez, uno de los referentes mundiales en finanzas públicas. ¿Y qué decían esos datos? En pocas palabras, que el crecimiento económico ha favorecido mucho más a quienes más tienen. No es que deba desecharse, pero la teoría conlleva un error muy grave: pensar que el crecimiento beneficia en automático a quienes viven en condición de pobreza y que es posible que la gente de los estratos bajos y medios ascienda a los altos (lo que se conoce como movilidad social). El error fue creer que el mercado, por

sí mismo —sin regulación alguna, sin intervención del gobierno, sin la provisión de servicios públicos de calidad—, nos daría los mejores resultados. La evidencia nos golpeó de frente y entendimos que deberíamos partir de la premisa opuesta: para que el desarrollo económico sea incluyente, para que los beneficios del crecimiento se repartan de una manera más equitativa y se destinen en mayor proporción a las personas en situación de pobreza, se necesita una planeación rigurosa por parte del Estado.

A pesar de todo, persiste la creencia de que una alta injerencia del gobierno es dañina para la economía. La lógica de quienes se oponen a la redistribución es más o menos la siguiente: el gobierno, en efecto, tiene la capacidad de redistribuir, pero hacerlo supone un costo muy alto. El aumento de impuestos, en especial los que se aplican a los ricos, disminuye el potencial del crecimiento de la economía, lo que nos hace más pobres a todos. La idea proviene de un economista estadounidense llamado Arthur Okun, quien decía que el gasto del gobierno es como una cubeta llena de agujeros: mientras más grande la cubeta, más agua saldrá por los agujeros. La metáfora de Okun todavía se usa para ilustrar las supuestas consecuencias de la redistribución de la riqueza. Por un lado, el gobierno sería muy ineficiente y perdería dinero a causa de la corrupción; por el otro, este tipo de políticas haría que los ricos generaran menos riqueza para no pagar tantos impuestos, y también que los pobres trabajaran menos porque recibirían ingresos “gratuitos” en forma de apoyos y transferencias. Cada uno de estos argumentos se basa en el supuesto de que la redistribución y la presencia del Estado sacrifican el crecimiento económico. Y así aparece una disyuntiva: podemos tener una cosa o la otra, pero no ambas a la vez. Por si fuera poco, el miedo a la pobreza que padecieron los habitantes de las naciones comunistas acompaña este razonamiento y lleva a la conclusión de que “no queda de otra, hay que aguantarse”.

Pero si estudiamos la evidencia y los datos que se han recopilado a lo largo de dos décadas, veremos que la realidad es otra y que el argumento corre en la dirección opuesta: la desigualdad es un obstáculo para el desarrollo económico incluyente. Promover y concentrarse exclusivamente en el crecimiento a cualquier costo es un error. No tenemos por qué elegir entre reducir la desigualdad

o conseguir un mayor crecimiento, pues ambas acciones van de la mano, lo que importa es cómo emparejar ambos esfuerzos.

Hay otros prejuicios que han pesado mucho: la “pereza” que se fomenta cuando la gente en situación de pobreza recibe transferencias, o bien el desinterés que cunde entre los ricos por generar más riqueza ante políticas redistributivas fuertes. Varios estudios —entre ellos un libro como *El triunfo de la injusticia: cómo los ricos evaden impuestos y cómo hacer que paguen*, de Emmanuel Saez y Gabriel Zucman— muestran que en ningún país los ricos dejan de trabajar cuando los impuestos son altos: intentan eludirlos —aunque es poco lo que consiguen—, pero siguen generando riqueza. En 2019 Esther Duflo, ganadora del premio en ciencias económicas del Banco de Suecia en memoria de Alfred Nobel (mejor conocido como premio Nobel de Economía), descubrió que la gente pobre tampoco deja de trabajar cuando recibe transferencias de dinero. De hecho, sucede lo contrario: un apoyo o una beca ayudan a que mejoren los ingresos futuros e incluso pueden utilizarse, por ejemplo, para emprender un negocio propio o para atender problemas de salud de cualquier tipo.

Ojalá fueran pocos los prejuicios que obstaculizan nuestra comprensión de la economía. Otro lugar común afirma que el gobierno no debe preocuparse por la desigualdad, sino sólo por disminuir la pobreza. Debe hacer esto último, pero no como único objetivo: la desigualdad importa porque nos afecta a todos. Un alto grado de desigualdad no es algo natural en ningún país ni algo a lo que haya que resignarse: la desigualdad es una decisión en política. Al respecto, y si nos comparamos con el resto del mundo, México tiene una de las peores redistribuciones del ingreso. En otras palabras, los ingresos que obtienen las personas antes de pagar impuestos y recibir transferencias, y después de hacerlo, son casi idénticos. En las naciones europeas, la redistribución es mucho más efectiva: los impuestos y las transferencias consiguen un aumento sustancial en el ingreso de los más pobres y, a la vez, se reduce el de los más ricos.

Este libro pretende explicar las causas y los efectos de la desigualdad, entre ellos, algunos aspectos que no se sospechan siquiera. La desigualdad tiene consecuencias para toda la sociedad, y pensar que no es así es un error. Aunque no lo parezca, la desigual-

dad afecta desde nuestras relaciones sociales hasta nuestra manera de pensar y, por supuesto, tiene injerencia en las decisiones que tomamos. Los mexicanos, de manera libre y democrática, habremos de decidir en qué tipo de sociedad queremos vivir. Aunque también se debe definir qué tamaño debe tener el Estado y cuántos impuestos deberíamos pagar, este trabajo se concentra en la evidencia existente para responder la siguiente pregunta: ¿le conviene a México que el grado de desigualdad y la baja movilidad social que hoy tiene persistan en el futuro?

### ¿CUÁNTOS TIPOS DE DESIGUALDAD EXISTEN?

Hay varios tipos: de ingresos, de riqueza, de oportunidades y de trato. Éstas también se pueden caracterizar de acuerdo con las etapas de la vida económica de una persona: antes, durante y después de participar en el mercado laboral. Procuraré explicar cada una de ellas porque este libro aspira a considerarlas en conjunto. Podríamos pensar que sólo una importa, o que es más relevante que las demás; sin embargo, todas guardan una estrecha relación. Si deseamos que México sea un país más igualitario, debemos actuar para contrarrestarlas todas.

La desigualdad de ingresos, como su nombre lo dice, es la diferencia entre los ingresos que reciben distintos miembros de una sociedad. Para medirla, el indicador que más se utiliza es el llamado coeficiente de Gini, que es un número que va del 0 al 1. Cuando una medición se acerca a 0 significa que los miembros de un grupo tienen el mismo ingreso. Por el contrario, cuanto más se acerca al 1 quiere decir que una persona o muy pocas concentran todo el ingreso, mientras que las demás no tienen prácticamente nada. Desde 1990, la desigualdad de ingresos en México de acuerdo con el coeficiente de Gini se acerca a 0.5. Este nivel de desigualdad es altísimo en la escala internacional y similar al de otros países con desigualdad muy alta, como Brasil y Chile. En los países europeos, el coeficiente de Gini ronda 0.3 y en Estados Unidos es de 0.4.

Por otra parte, la desigualdad de riqueza se refiere a los activos financieros y no financieros que poseen las personas (casas, automóviles, dinero en cuentas bancarias). La distinción es relevante:



el ingreso es un flujo que recibimos cada cierto tiempo, mientras que la riqueza se acumula o disminuye. México nunca ha tenido una medida oficial de la desigualdad de riqueza; en los países que sí la miden, se ha encontrado que es mucho mayor que la desigualdad de ingresos. La razón no es un misterio: los ricos pueden acumular más riqueza con mayor facilidad. Si los más ricos pueden hacer que su riqueza crezca más rápido de lo que crece la de toda la sociedad, entonces se incrementa la desigualdad.

Un tercer tipo de desigualdad, la de oportunidades, se refiere a las ventajas de toda índole que las personas tienen a su alcance, o de las que carecen. Por ejemplo, ¿tienen o no una escuela o un hospital cerca de la localidad donde viven? Si los hay, ¿cuentan con la infraestructura adecuada? Si bien la educación y la salud son los primeros ejemplos que se vienen a la mente al pensar en oportunidades, no son los únicos. Crecer en una localidad segura, tener acceso al transporte público o recrearse en espacios públicos son factores que pueden condicionar una vida desde la edad más temprana. La desigualdad de oportunidades no se limita a las primeras etapas de la vida, sino que se extiende a la edad adulta y la vejez. Así como la seguridad y el transporte son fundamentales para la calidad de vida de niños, niñas y adolescentes, la adultez requiere de otras oportunidades, como el acceso al cuidado de los hijos, un trabajo bien remunerado o una pensión digna en el futuro.

Por último, la desigualdad de trato exacerba las anteriores desigualdades. El género, el tono de piel o las características del cuerpo de las personas pueden ser motivo de discriminación a la hora de acceder a un trabajo o a un crédito, o bien para recibir servicios públicos, entre otras circunstancias.

Hay otra idea equivocada de la desigualdad que sigue presente en el debate público: hay quien considera que el gobierno sólo debe ocuparse de las oportunidades, pero no de los resultados de vida. No obstante, es muy sencillo comprender que si las personas tienen diferentes oportunidades —mismas que comienzan desde el vientre materno—, sus destinos serán distintos: una desigualdad propicia la otra. La acumulación excesiva de capital en una generación ocasiona una diferencia de oportunidades para la siguiente; dicho de otra manera, es imposible que nuestras hijas e hijos compitan en igualdad de circunstancias cuando hay diferencias en la

educación (capital humano), las propiedades (capital físico) y los activos (capital financiero) que poseemos como padres y madres.

Ya se mencionó que la desigualdad afecta incluso cómo pensamos y tomamos decisiones. La acumulación excesiva de capital cambia la conducta de las personas, y no únicamente la de las más aventajadas. Por ejemplo, desde joven pensé en buscar otras oportunidades fuera del lugar en que nací, pues estaba seguro de que, si uno deseaba una carrera empresarial o incursionar en la política local, se requerían activos financieros y buenos contactos. Yo no los tenía, así que decidí dedicarme a otra cosa y cambiar de ciudad. No fui el único. Otros amigos de mi ciudad natal pensaron: ¿para qué competir, si el juego ya está arreglado? Cuando las diferencias de capital son tan evidentes, nos desmotivan y tienen un efecto mucho más profundo de lo que pensamos: influyen sobre nuestras ocupaciones, acotan la elección del lugar en donde viviremos y limitan nuestras aspiraciones.

Como podemos ver, ambas desigualdades, la de resultados y la de oportunidades, son relevantes: ayudan a decidir cuándo debe intervenir el Estado en nuestras vidas. Para facilitar el estudio, los economistas solemos dividir la vida en tres etapas. La primera es la etapa premercado y se refiere a las intervenciones gubernamentales que ocurren en la juventud, antes de que niñas, niños y adolescentes entren de lleno al mercado laboral. La segunda, la etapa de mercado, se refiere a la participación del Estado en la vida adulta y productiva. La última, la etapa posmercado, se refiere al momento en que la intervención estatal se enfoca en las y los adultos mayores.

Quiénes creen que sólo debe preocuparnos la desigualdad de oportunidades opinan que el gobierno debe limitarse a actuar en la etapa premercado y, sobre todo, en la educación y la salud durante la niñez y la juventud. No obstante, debemos empezar a ampliar nuestra comprensión de las oportunidades en esta etapa: las intervenciones premercado toman en cuenta la calidad de vida de los menores de edad, si pueden pasar tiempo con sus padres, si viven en hogares y colonias seguras, si tienen lugares de esparcimiento a su alcance, etcétera.

Continuemos con las otras etapas en las que el Estado también debe prestar atención. En cuanto a la adultez, conviene poner al-

gunos temas sobre la mesa, sobre todo los que se refieren al mundo laboral. ¿Se debe legislar el salario mínimo? De ser así, ¿cuál es el nivel adecuado? ¿Cuántos meses se deben conceder para las licencias de paternidad y maternidad? ¿Cómo podemos erradicar la discriminación por género, edad y apariencia en los centros de trabajo? ¿Las y los empleados deben estar representados en los consejos de administración de las empresas de cierto tamaño? ¿Debe haber un porcentaje mínimo de mujeres en esos consejos?

En cuanto a la vejez también hay preguntas pendientes, por ejemplo, ¿debemos recuperar las pensiones? ¿Es responsabilidad del gobierno financiar la jubilación y el retiro de esta población? ¿Las personas de la tercera edad que trabajaron en el sector formal deben recibir transferencias o sólo quienes no lo hicieron, sin importar su condición socioeconómica? Confío en que estos cuestionamientos revelarán que la presencia del Estado es una necesidad en el transcurso de nuestras vidas.

#### LAS CONSECUENCIAS ECONÓMICAS DE LA DESIGUALDAD

Como ya se mencionó, durante mucho tiempo el pensamiento económico consideró que la desigualdad generaba incentivos para que las personas se esforzaran más y trabajaran mejor. Se decía que así era como se conseguía el incremento en la riqueza de un país. La lógica era la siguiente: la gente de los estratos medios detecta que los individuos de los estratos más altos perciben ingresos más elevados, y esto la induce a trabajar más para obtener un mayor ingreso. La producción aumenta y, al hacerlo, genera un mayor crecimiento económico. Suena razonable, ¿no? Son pocos quienes nunca han escuchado alguna prédica sobre las virtudes de la competencia.

Sin embargo, como ya se dijo también, la evidencia indica lo contrario: la desigualdad es un obstáculo para el crecimiento. Es imposible sostener el crecimiento económico si la desigualdad es alta. En el libro *Confronting Inequality. How Societies Can Choose Inclusive Growth* [Confrontar la desigualdad. Cómo las sociedades pueden optar por el crecimiento inclusivo], Jonathan D. Os-

try, Prakash Loungani y Andrew Berg profundizan en el tema de manera detallada. Los autores descubrieron que las naciones que tienen una alta desigualdad son incapaces de mantener el crecimiento económico por muchos años, como lo hacen aquéllas con bajos índices de desigualdad. Y no fue lo único que encontraron. Su análisis muestra que, para crecer económicamente, la desigualdad desempeña un papel más relevante que la inversión extranjera directa, las políticas comerciales o las políticas institucionales.

Por si todo lo anterior fuera poco, la desigualdad también puede ocasionar inestabilidad política y social. Asimismo, genera incertidumbre que a su vez desanima las nuevas inversiones. Cuando el crecimiento beneficia a poca gente, se minan las bases para el crecimiento futuro, porque el resto de la sociedad no tiene posibilidades económicas para consumir o para aventurarse a poner un negocio.

La desigualdad no sólo pone en riesgo al crecimiento sostenido de un país, también afecta su capacidad para reducir la pobreza. Los datos indican que en las sociedades más desiguales las personas tienen ingresos, niveles de educación, acceso a la salud y al crédito diferenciados, por mencionar sólo algunas de las principales disparidades. Por lo tanto, durante los periodos de crecimiento económico nacional, la gente en situación de pobreza se beneficia mucho menos que el resto. He aquí un ejemplo: México creció económicamente de 1992 a 2018, pero su nivel actual de pobreza es casi idéntico al de entonces.

Hace algunos años, Luis Monroy-Gómez-Franco, de la Universidad de la Ciudad de Nueva York, y yo quisimos averiguar si el crecimiento económico de cada estado de la República mexicana lograba reducir la pobreza dentro de sus fronteras. Para investigarlo, usamos los datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) entre 2005 y 2014. Lo que vimos fue que el crecimiento sí tiene efectos en la pobreza de cada estado, pero éstos ocurren principalmente a raíz de los choques económicos negativos: si a las regiones les va muy mal en términos macroeconómicos, la pobreza aumenta. ¿Qué ocurre con la pobreza cuando el crecimiento estatal es positivo? El efecto es muy pequeño. Descubrimos, en general, que 22 estados con crecimiento económico han sido incapaces de reducir la pobreza en su territorio. Los 10 estados que sí lo han

conseguido son los más ricos, o los menos desiguales. O para decirlo de manera más clara, el crecimiento en México no favorece a la gente más pobre. Tanta evidencia debería de erradicar de una vez por todas el consenso prevaleciente: no se trata de crecer por crecer, la economía misma nos exige dar más oportunidades y mejores resultados para todas y todos los mexicanos.

El resultado final de las oportunidades que cada quien tiene desde su concepción es producto de la desigualdad. Todos podemos desarrollar habilidades si tenemos los insumos adecuados: no hay personas más talentosas que otras, el potencial se distribuye de manera pareja entre la población, lo que falta son las oportunidades. Cuando la desigualdad es alta, disminuyen de manera sensible las oportunidades de movilidad social o, lo que es lo mismo, las posibilidades de cada persona para salir de la pobreza y escalar a estratos socioeconómicos más altos.

Todavía se piensa que la desigualdad existe porque algunas veces nos toca la fortuna de ganar, y en otras ocasiones la suerte nos abandona y perdemos. La realidad es que la desigualdad en México —y en otros países— no sigue ese patrón: quienes parten de mejores condiciones permanecen en esas mismas condiciones. Las personas de los estratos altos pueden dar más oportunidades a sus hijos. Para contrarrestar ese efecto y lograr que todas las personas, sin importar de qué estratos provengan, puedan mejorar su condición, el gobierno invierte en educación, salud y transporte público. Ahora bien, ¿qué pasa cuando el dinero con el que se nace importa más que el talento y el esfuerzo? ¿Qué pasa cuando el gobierno decide no intervenir para igualar las oportunidades o lo hace muy poco? La consecuencia es que, como sociedad, desperdiciamos el talento, el esfuerzo y el trabajo de la mayoría. Esto se traduce en menos innovación científica y tecnológica para el país, o en que menos personas se dediquen a las artes o a la academia, que haya menos negocios exitosos, y un largo etcétera. El valor que México ha perdido por culpa de la desigualdad es incalculable.

La discriminación es otro de los rostros de la desigualdad. He aquí un ejemplo: si hay una vacante laboral, el empleador decidirá no contratar a una mujer con hijos por el prejuicio de que durará poco tiempo en el trabajo. Puede también negarle la oportunidad a una persona de 50 años porque piensa que los jóvenes son más

dinámicos. La apariencia física —el tono de piel, la edad, la complejidad— y el género afectan e influyen en las contrataciones y los salarios más de lo que nos imaginamos. Queda claro, pues, que la desigualdad de oportunidades se extiende más allá del periodo de la niñez y la adolescencia.

Como se puede ver, el Estado tiene un papel de regulación importante en la etapa del mercado laboral. Los economistas pensábamos que los empleadores y trabajadores tenían el mismo poder de negociación; sin embargo, cada vez se hace más evidente que los grandes empleadores tienen un dominio mayoritario del mercado laboral. El trabajador no controla esta situación, lo hacen los pocos compradores de mano de obra, los empleadores. Si consideramos que los trabajadores no saben qué salarios pagan los empleadores a los demás y tampoco conocen el que se recibe en otras empresas, entonces el poder de negociación nunca está en sus manos.

En el ejemplo de la discriminación laboral y de la información sobre los salarios se comprueba que el mercado, sin regulación, genera desigualdad. Por ello, el Estado debe intervenir en la economía, para que las oportunidades se distribuyan de forma equitativa durante la etapa laboral de las personas. Las fallas de mercado tienen que corregirse para balancear el poder de negociación de empleadores y empleados. Para ello, la transparencia salarial es fundamental, pues haría que los unos y los otros estuviesen mejor informados sobre los salarios existentes sin violar la privacidad de las personas. Asimismo, ayudaría a los trabajadores a tomar mejores decisiones sobre el tipo de empresa a la que prefieren entrar. La medida contribuiría a evitar la discriminación salarial. A su vez, se debería prohibir que el empleador indagara acerca del historial de ingreso de los trabajadores: la discriminación que se pudo haber sufrido en la empresa anterior se traslada a la siguiente, incluso si ésta no tiene la intención de discriminar a los empleados.

Otro punto que ha de ponerse sobre la mesa es una posible legislación que permita que los trabajadores estén representados en los consejos de administración de las empresas de cierto tamaño. Un último asunto es el de las licencias de paternidad, las cuales deberían extenderse tanto como las de maternidad: es una medida que existe en países más desarrollados que el nuestro. Los ejemplos mencionados bastan para comprender qué tipo de Estado es

el que necesitamos para reducir la desigualdad: uno que regule y enmiende los problemas que el mercado ocasiona en las relaciones laborales y, así, garantice que el crecimiento económico beneficie a todos.

El tema del salario mínimo suscita controversias. Su objetivo primordial es que la remuneración más baja sea suficiente para que quienes la reciben puedan comprar lo necesario para que sus familias no vivan en condiciones de pobreza. Los economistas solían pensar que esta forma de redistribución también era nociva porque el salario mínimo no sólo inhibe la creación de empleos, sino que fomenta su destrucción. Sin embargo, desde mediados de los años noventa ha habido una explosión de estudios que analizan el impacto del salario mínimo en los empleos y sus efectos en la vida de las personas. Ya con evidencia en mano, resulta que el incremento del salario mínimo —sobre todo si el nivel base es bajo o si el aumento es moderado— no tiene consecuencias sustanciales en la cantidad de trabajos disponibles en el mercado laboral. De hecho, esto tiene un efecto benéfico: hay menos rotación de personal en las empresas; es decir, los trabajadores de bajos ingresos permanecen más tiempo en sus puestos, lo que contribuye a que los empleadores ahorren los costos de contratar a nuevos trabajadores.

Además, el aumento al salario mínimo produce un incremento en la productividad. Un ejemplo es la menor propensión de los empleados a llegar tarde a su lugar de trabajo y una menor incidencia de errores. Algunos estudios han descubierto que, para aumentar los salarios, las empresas pueden incrementar los precios de sus productos o reducir su rentabilidad en márgenes relativamente pequeños. En suma, elevar el salario mínimo no tiene las consecuencias catastróficas que se suelen dar por hecho.

Hace algunos años Dan Price, un empresario estadounidense radicado en Seattle y cabeza de la compañía Gravity Payments, decidió instituir un salario mínimo anual de 70 mil dólares, lo que supuso duplicar el ingreso de los trabajadores con sueldos más bajos. Lo que hizo para lograrlo fue recortar los salarios más altos, sobre todo el suyo. Numerosos opinadores dijeron que la medida sería un fracaso rotundo —estoy seguro de que entre ellos hubo muchos economistas—. Pasaron cinco años y el empresario anun-

ció el éxito de su política. ¿Por qué mejoró la productividad de los empleados y la rentabilidad de la compañía? Porque los ingresos bajos causan inestabilidad emocional y estrés. Esto ocasiona distracciones: es difícil concentrarse cuando uno sabe que no tiene suficiente dinero para comprar medicinas o alimentos. Una empleada de esa empresa lo dijo con franqueza: “cuando el dinero no es lo primero que tienes en la mente mientras haces tu trabajo, puedes ser más apasionada en lo que te motiva”. Price fue testigo de los beneficios de esta medida: aumentó el porcentaje de empleados con casa propia, se redujo su tiempo de traslado a la oficina, su salud mejoró y tuvieron más hijos. A escala macroeconómica, los aumentos al salario mínimo tienen, con ciertos matices, los mismos efectos. Por lo tanto, incrementar los ingresos de la población con menos recursos tiene consecuencias positivas para la sociedad.

La redistribución, entonces, no es mala en sí misma; sin embargo, debe hacerse correctamente: los recursos no pueden derrocharse permitiendo la corrupción ni financiando instituciones que no son efectivas, tampoco invirtiendo en proyectos de bajo rendimiento social. Para evitar estos errores, requerimos de un Estado capaz; es decir, debe haber una burocracia competente y profesional. Son los burócratas quienes llevan a cabo la redistribución. A pesar de la pésima reputación que tiene la burocracia mexicana, pensar que podemos resolver los problemas del país sin ella es un contrasentido. Un Estado capaz tiene una burocracia profesional, apartidista y efectiva.

México está inmerso en un círculo vicioso: el Estado tiene pocos recursos, de modo que no hay mucho margen de maniobra. Esto mantiene —e incluso aumenta— la desconfianza que nos inspira. Ejemplo de lo anterior es la cantidad de muertes por covid-19 en los hospitales. Gracias a la prensa, supimos que más pacientes murieron en los hospitales públicos que en los privados. La gravedad y el grado de avance de la enfermedad no fueron los únicos motivos: la infraestructura, el equipo médico y el personal de salud también han sido factores de riesgo. Los ciudadanos interpretaron esta noticia de distintas maneras. Hubo quienes tomaron el número de muertes como una prueba fehaciente del mal servicio de salud que brinda el Estado. Otros —yo entre ellos— culpamos al insuficiente financiamiento de la salud pública: eliminar el sistema de salud



pública traería consecuencias peores, pues muchos no tendrían recursos para pagar los hospitales privados, lo que aumentaría todavía más la mortalidad.

Este tipo de ejemplos evidencia los efectos que conlleva el aumento o reducción en el tamaño del Estado. Cuando la intervención gubernamental es mínima, hay más desigualdad en el ingreso, lo que se traduce en un menor potencial económico. Para conseguir un Estado integrado por una burocracia competente y apartidista, los impuestos tendrían que subir y su uso debería corregirse, pero, a cambio, se ampliarían y mejorarían los servicios públicos. Ahora bien, no se debe desatender el problema de la corrupción. Al menos en el periodo inicial de profesionalización de la burocracia, es muy probable que siga ocurriendo; lo importante es garantizar que no haya impunidad para que las prácticas corruptas se eliminen de manera gradual. Un Estado incapaz, pequeño e ineficiente no puede combatir la desigualdad de manera efectiva, lo que a su vez merma las capacidades del país y el desarrollo económico incluyente.

#### LAS CONSECUENCIAS SOCIALES DE LA DESIGUALDAD

La preocupación por la desigualdad no es un invento moderno. Ocuparnos de ella es un asunto que quizá debamos a nuestra evolución misma. Se ha observado, por ejemplo, que a otras especies no les gusta la desigualdad. Un ejemplo demostrativo es un famoso experimento con monos capuchinos, a los que se les asignó una tarea cuya recompensa era un pepino. Los encargados de la investigación introdujeron un cambio: a un mono se le siguió dando un pepino y al otro le dieron uvas (que esos primates, por cierto, prefieren). ¿El resultado? En estos casos, el mono rechazó el pepino y hubo algunos sujetos que arrojaron el fruto contra los investigadores. La ciencia económica concluiría que el mono es irracional, pues es mejor comerse el pepino que quedarse sin comer; habríamos dicho que “si el mono no se comporta de acuerdo con la predicción del modelo... peor para el mono”. Gracias a este tipo de estudios, hoy comprendemos que a los monos les preocupa la equi-

dad; sus sociedades no funcionan correctamente cuando se enfrentan a la desigualdad.

La preocupación por el otro y el rechazo a la desigualdad son conductas instintivas; las hemos heredado de nuestros ancestros. Si bien es difícil conocer con exactitud cómo se organizaba la vida diaria de nuestros antepasados, es posible hacer inferencias a partir de ciertas sociedades tribales del pasado reciente o de la actualidad. En *Moral Origins* [Orígenes de la moral], Christopher Boehm analiza cómo evolucionaron nuestros sentimientos morales, sobre todo el altruismo y la vergüenza. Boehm describe de manera puntual el ejemplo del pueblo mbuti, que vive en la República Democrática del Congo. La supervivencia de su sociedad no depende únicamente de cuánto caza y recolecta, sino también de cómo distribuye las recompensas. Al respecto, afirma Boehm: “en todo el mundo, los cazadores-recolectores se guían por reglas morales que mantienen bajo control el ego del cazador que mate al animal más grande”. El mecanismo es parecido a otro que seguía la antigua Roma: cuando un general celebraba su triunfo militar, un esclavo caminaba detrás de él mientras repetía “*memento mori*” (“recuerda que eres mortal”). Las reglas de las sociedades tribales establecen que los cazadores y recolectores no pueden llevar parte de lo obtenido a sus familias, ni tampoco decidir cuánto recibe cada persona. El castigo por violar las normas puede ser brutal.

Hoy, en sociedades postindustriales, valoramos el altruismo y la solidaridad, y despreciamos a quienes transgreden esas normas sociales. Los economistas medimos las preferencias sociales mediante juegos que llevamos a cabo en laboratorios. Hay uno que divide a las y los participantes en dos grupos de manera aleatoria. Unos reciben cierta cantidad de dinero y los otros, nada. A los miembros del grupo que recibió el dinero se les pregunta cuánto están dispuestos a enviar al grupo que no obtuvo nada. Aunque no conozcan al grupo contrario y la donación sea totalmente anónima, los participantes de forma invariable deciden dar algo de dinero a los que nada tienen. La neurociencia, por su parte, ha medido la actividad cerebral en situaciones similares de desigualdad; mediante imágenes obtenidas por resonancia magnética funcional para observar la respuesta del cerebro al estímulo de la desigualdad se encontró que lo hace de manera negativa. Así pues, hay un

conjunto de estudios que indica que no nos gusta la desigualdad; no sólo nos importa nuestra vida, también nos preocupamos por la vida de las personas que no conocemos.

Estos resultados implican que la desigualdad nos mantiene al pendiente de las comparaciones dentro de la sociedad. Daniel Kahneman, quien obtuvo el premio Nobel de Economía por su manera de interrelacionar en sus estudios una disciplina como la psicología, descubrió que nuestro cerebro tiene dos sistemas: uno rápido, que es más emocional e intuitivo, y uno lento, que es más cognitivo y calculador. Con base en esta dualidad, el cerebro humano está programado para asignarnos rápidamente un lugar en la escalera social. En las sociedades que están muy estratificadas, como la mexicana, se nos entrena desde una edad muy temprana para identificar qué lugar nos toca. Los humanos, como los monos que rechazan el pepino, formamos sociedades disfuncionales (menos cooperativas y más desconfiadas) cuando mantenemos un grado alto de desigualdad.

La ansiedad y el estrés que provocan las sociedades desiguales afectan más a quienes viven en pobreza, pero no sólo a ellos. En una investigación fascinante, que involucró estudios en 31 países, los sociólogos Richard Layte y Christopher Whelan mostraron que los contextos de alta desigualdad causan trastornos en toda la población. Para medir la ansiedad, pidieron que las personas respondieran qué tan de acuerdo estaban con esta afirmación: “Algunas personas me ignoran por mi trabajo o ingreso”. Hubo dos resultados clave: 1] en todos los países, quienes menos tienen padecen más ansiedad que los ricos; 2] en los países con alta desigualdad, las personas, sin importar el estrato económico al que pertenezcan, sufren más ansiedad que quienes viven en países con baja desigualdad. En suma, los ricos pagan un costo emocional y mental por la desigualdad. El estrés se genera por varias razones: no es sólo la preocupación por su seguridad y la de sus familias, sino también por la tendencia a compararnos todo el tiempo con nuestros semejantes. Aunque el estudio ha recibido críticas porque la medición de la ansiedad fue subjetiva y no consideró la cantidad de cortisol (un indicador bioquímico del estrés) en la sangre, hay otras investigaciones recientes que sí han medido esta hormona. Sus conclusiones son similares a las de Layte y Whelan.