

IVÁN GONZÁLEZ SARRO

**POLÍTICAS PÚBLICAS
NEOLIBERALES
Y DESIGUALDAD**

**MÉXICO, ESTADOS UNIDOS,
FRANCIA Y ESPAÑA (1973-2013)**

INSTITUTO UNIVERSITARIO DE INVESTIGACIÓN
EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS (IELAT)

UNIVERSIDAD DE ALCALÁ

Marcial Pons

MADRID | BARCELONA | BUENOS AIRES | SÃO PAULO

2019

ÍNDICE

	Pág.
LISTADO DE SIGLAS Y ACRÓNIMOS UTILIZADOS	11
APÉNDICE DE CUADROS, TABLAS Y GRÁFICOS.....	17
AGRADECIMIENTOS	21
INTRODUCCIÓN	23

PARTE I

MARCO HISTÓRICO Y METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN

CAPÍTULO I. EL ESCENARIO GENERAL (1973-2013) Y EL CONTEXTO ESPECÍFICO	45
1. Resurgimiento y apogeo del neoliberalismo. El sistema global neoliberal.....	45
2. Las dinámicas de los países estudiados.....	59
2.1. México	61
2.2. Estados Unidos	70
2.3. Francia.....	79
2.4. España	85
3. Comentario final	91
CAPÍTULO II. INDICADORES DE LA DESIGUALDAD ECONÓMICA.....	97
1. La desigualdad: «¿de qué desigualdad?». Precisión del tipo de desigualdad analizada.....	97
2. Indicadores de medida de la desigualdad seleccionados en la investigación...	98
3. Análisis de los datos de desigualdad de los países investigados	100
3.1. México	100
3.2. Estados Unidos	106
3.3. Francia.....	113

	Pág.
3.4. España	121
4. Comparación de datos de los cuatro países	128
5. Comentario final	135

PARTE II

LAS POLÍTICAS PÚBLICAS Y SUS EFECTOS SOBRE LA DESIGUALDAD ECONÓMICA

CAPÍTULO III. LA POLÍTICA FISCAL Y SU IMPACTO SOBRE LA DESIGUALDAD	139
1. Datos comparativos	140
2. Análisis de las principales reformas tributarias.	151
2.1. México	152
2.2. Estados Unidos	162
2.3. Francia	172
2.4. España	189
3. Comportamiento diferencial.....	207
CAPÍTULO IV. LA POLÍTICA SOBRE EL GASTO PÚBLICO SOCIAL Y SU INCIDENCIA SOBRE LA DESIGUALDAD	213
1. Datos comparativos	214
2. Las políticas de gasto público social.....	225
2.1. México	225
2.2. Estados Unidos	239
2.3. Francia	250
2.4. España	263
3. Comportamiento diferencial.....	278
CAPÍTULO V. LAS REFORMAS DEL MERCADO DE TRABAJO Y SUS REPERCUSIONES SOBRE LA DESIGUALDAD ECONÓMICA.....	283
1. Datos comparativos	284
1.1. Actividad laboral, ocupación y desempleo.....	284
1.2. Tipo de empleo y productividad	294
1.3. Salarios medios y dispersión salarial, salarios mínimos	299
1.4. Afiliación sindical.....	308
2. Los mercados de trabajo de los países investigados: reformas en el periodo de análisis	312
2.1. México	312
2.2. Estados Unidos	322
2.3. Francia	339
2.4. España	355

	Pág.
3. Comportamiento diferencial.....	373
A MODO DE EPÍLOGO	377

FUENTES

BASES DE DATOS CONSULTADAS.....	385
BIBLIOGRAFÍA	389

INTRODUCCIÓN

Para progresar en temas como la dinámica histórica del reparto de las riquezas y la estructura de las clases sociales, es evidente que se debe proceder con pragmatismo y emplear métodos y enfoques utilizados tanto por los historiadores, los sociólogos y los politólogos, como por los economistas. Es conveniente partir de cuestiones de fondo e intentar dar respuesta a ellas (PIKETTY, 2014: 48).

La desigualdad¹ económica —entendida como la distribución desigual de la renta y la riqueza— ha aumentado en la mayoría de los países desarrollados occidentales así como en los emergentes y en desarrollo durante las últimas cuatro décadas, alcanzando niveles extremos, y convirtiéndose en uno de los mayores problemas económicos, sociales y políticos de nuestro tiempo, según ponen de manifiesto diversos estudios elaborados por diferentes organismos, como OXFAM Intermón (2014a; 2014b), Credit Suisse Research Institute (2013) y el Foro Económico Mundial (2014).

Estas tendencias desigualitarias asociadas al reparto de los ingresos y la riqueza de los últimos cuarenta años comenzaron a hacerse patentes tras el cambio de situación que provocó la «crisis del petróleo» de 1973, que dio lugar al final de la «Edad de oro» de las economías capitalistas y de los «Treinta Años Gloriosos».

En efecto, desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta 1973, en el conjunto de los países desarrollados, se había producido un reparto más equitativo de los ingresos que había permitido a Occidente ser cada vez menos desigual. Así, los salarios crecían al mismo ritmo que aumentaba la productividad, incrementándose con ellos la demanda de bienes de consumo por parte de los asalariados, lo cual conducía a un aumento de la producción. Este fenómeno fue descrito por Robert Reich, secretario de Trabajo con el presidente estadounidense Bill Clinton (1993-2001), como el acuerdo tácito por el que «los patronos pagaban a sus trabajadores lo suficiente para que estos comprasen lo que sus patronos vendían». Era, se ha dicho, «una democracia de clase media» que implicaba «un

¹ No se entra en disquisiciones sobre este concepto —«desigualdad»—, tan complejo, controvertido y multidimensional. Para tener una idea precisa de lo que se está hablando cuando se aduce a la desigualdad, pueden consultarse los trabajos de Göran THERBORN, «Inequalities and Latin America. From the Enlightenment to the 21st Century», *Working Paper Series*, núm. 1, Berlin, *desiguALdades.net* Research Network on Interdependent Inequalities in Latin America, 2011, pp. 20-22, y del mismo autor, *La desigualdad mata*, Madrid, Alianza Editorial, 2015.

contrato social no escrito entre el trabajo, los negocios y el gobierno, entre las élites y las masas», que garantizaba un reparto equitativo de los aumentos en la riqueza (FONTANA, 2012).

Sin embargo, esta tendencia se invirtió en los años setenta, iniciándose lo que Paul Krugman denominó «la gran divergencia» (2007: 124 y 2008:141) —en contraposición al término «la gran convergencia» (*Great Compression*), consecuencia del *New Deal* del presidente estadounidense Franklin D. Roosevelt (1932-1944) durante las décadas de 1930 y 1940, como respuesta a la Gran Depresión de 1929, en que el nivel de ingresos se hizo enormemente más igualitario en los Estados Unidos² y en muchos países europeos—. Este proceso de divergencia provocó un enriquecimiento considerable del 1 por 100 de los más ricos y el empobrecimiento de todos los demás, aumentando los beneficios de los empresarios y disminuyendo los salarios reales, engendrando una desigualdad creciente.

Los datos que ofrecen Eurostat³, la Comisión Europea (CE)⁴, la Organización para la cooperación y desarrollo económico (OCDE)⁵ y el Banco Mundial (BM)⁶ son concluyentes. Los índices de desigualdad crecieron durante los años ochenta, aunque se redujeron en los años noventa, en general, en los países avanzados, para volver a agrandarse en los años previos a la crisis de 2007-2008. Una vez iniciada la Gran Recesión, la brecha entre ricos y pobres siguió creciendo. A nivel global, esta desigualdad social ha alcanzado su máxima expresión en los últimos años. En este sentido, según el informe antes citado del Credit Suisse Research Institute, la pirámide del reparto de la riqueza —que abarca desde la base, los que menos poseen, hasta el vértice superior, los «mega-ricos»— muestra que el 68,7 por 100 de la población de la base se reparte el 3 por 100 de la riqueza, mientras que tan solo el 0,7 por 100 de los más ricos en la cúspide acumulan el 41 por 100 del total (Credit Suisse AG, 2013: 22). En similar sentido, un informe de la ONG Oxfam Intermón señala que «la mitad más pobre de la población mundial posee la misma riqueza que las 85 personas más ricas del mundo» (OXFAM, 2014a: 3).

Las consecuencias a largo plazo de esta «gran divergencia», iniciada en los Estados Unidos y en Gran Bretaña y que se extendió después al resto de Europa,

² Como analiza Arhur MacEwan, a mediados de los años 1920, antes de que explotara la Gran Depresión, en Estados Unidos, el 1 por 100 de la población tenía un 24 por 100 de toda la renta del país. A partir de entonces, las medidas tomadas por la Administración de Franklin D. Roosevelt (1932-1944), antes y durante la Segunda Guerra Mundial, tuvieron un impacto redistributivo muy importante, de manera que, cuando la guerra terminó, tal concentración descendió hasta el 12 por 100, descenso que continuó hasta finales de los años 1970 (MACEWAN, 2009: 26-27).

³ Datos sobre la «Relación de la cuota quintil de ingresos (S80/S20)»; «Coeficiente de Gini de la renta disponible equivalente»; «La desigualdad de la distribución del ingreso»; «La desigualdad de ingresos para las personas mayores», disponibles en <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

⁴ Datos sobre «Participación de las rentas del trabajo sobre el PIB», disponibles en http://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/-user/serie/ResultSerie.cfm.

⁵ Estadísticas sobre la «Distribución del ingreso y la pobreza-por país» y «desigualdad-Índice Gini», disponibles en <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=IDD#>.

⁶ Datos sobre el «Índice de Gini», disponibles en <http://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.GINI>.

transformaron profundamente las sociedades. En los Estados Unidos, tras este profundo cambio observado en la distribución de la renta, se comenzó a detectar el inicio de una senda hacia una mayor «dualización» de la distribución de ingresos. Este proceso de «dualización», cuyo origen fundamentalmente se encontraba en los cambios de la distribución salarial, provocó que no solo se hablase de desigualdad, sino que también se comenzase a hablar de creciente polarización (CANTÓ *et al.*, 2000: 57).

Si en el plano de los hechos y los datos, la desigualdad ha sido una realidad, tal como se comenta, considerado un tema «poco grato» y «políticamente sensible», la desigualdad mundial recibió muy poca atención en los foros internacionales durante décadas⁷. En el debate académico, este tema ha estado presente, si bien ha sido y sigue siendo un tema recurrente para sociólogos y antropólogos y, sobre todo, para los economistas. No obstante, durante un largo periodo de tiempo, la desigualdad ha sido un tema relegado por la ideología neoliberal. Pero el debate en torno a la desigualdad se ha reavivado en los últimos años como consecuencia del aumento de la misma, y la crisis de 2007-2008 ha instalado nuevamente este tema en el debate, incrementándose los estudios que tratan de abordar y explicar los orígenes, las causas y las consecuencias de dicho fenómeno, con un fundamento más empírico y más distanciados del debate ideológico.

Esta investigación se centra en esta temática de la desigualdad, entendiéndose que esta auténtica polarización social que se está produciendo es un problema muy grave como factor perturbador del desarrollo económico, social y político y que, en general, tiene profundas raíces y resulta de las relaciones históricas que se establecen entre las esferas de la sociedad, el Estado-nación y el mercado. Ciertamente, la desigualdad nos afecta especialmente como sociedad.

Ello se entiende que nos obliga a repensar, a analizar, a investigar desde una perspectiva académica sobre este tema. La desigual distribución del ingreso implica, entre otros, a fenómenos como la globalización, la política fiscal, el comportamiento del gasto público, la estructura del empleo y los salarios así como la pobreza. Estas variables se analizan en esta investigación, tomando los casos de México, Estados Unidos, Francia y España. Entre otros propósitos, esta investigación pretende suponer una pequeña contribución a los trabajos sobre

⁷ No obstante, cabe señalar que en 2004, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) publicó su pionero informe sobre las dimensiones sociales de la globalización, *A Fair Globalization*. Poco después, grandes instituciones relacionadas con el desarrollo comenzaron a centrar la atención de publicaciones oficiales en la desigualdad, como el Informe sobre las Situación Social del Mundo de Naciones Unidas de 2005, *The Inequality Predicament*; el Informe sobre el Desarrollo Humano de 2005 del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), *Aid, Trade and Security in an Unequal World*; el Informe sobre el Desarrollo Mundial de 2006 del Banco Mundial, *Equity and Development*, y el de Perspectivas de la Economía Mundial de 2007 del Fondo Monetario Internacional (FMI), *Globalization and Inequality*. UNICEF también inició su *Global Study on Child Poverty and Disparities* en 2007, y el Instituto Mundial de Investigaciones de Economía del Desarrollo (UNU-WIDER) de la Universidad de Naciones Unidas hizo público un estudio integral en 2008, *The World Distribution of Household Wealth*, basado en su Base de Datos de la Desigualdad Mundial del Ingreso y la Riqueza. Más recientemente, el Banco Mundial abrió una línea de investigación enteramente dedicada a la pobreza y desigualdad global, *Poverty and Inequality*.

desigualdad que, desde una perspectiva histórica, analicen los datos de una manera crítica, revisando coincidencias y divergencias.

Con el fin de situar la cuestión de una manera general, cabe decir que ya los economistas clásicos, de una manera más o menos directa, se ocuparon del tema de la desigualdad. Así, el economista escocés Adam Smith (1723-1790), en su famosa obra *Investigación sobre las causas que determinan la riqueza de las naciones* (1776), pretendió dar con las claves que explicaban que unos países fueran prósperos mientras que otros no, para lograr que esas naciones dejaran de ser pobres y mejorar la situación de las sociedades menos favorecidas. Pero, en 1754, veintidós años antes que Smith publicara su tratado, el filósofo francés Jean-Jacques Rousseau (1712-1778) se interesó por el tema de la desigualdad, atendiendo a la convocatoria de un premio ofrecido por la Academia de Dijon para el mejor ensayo que respondiera a la pregunta «¿Cuál es el origen de la desigualdad entre los hombres, y si es respaldada por la ley natural?», presentó su *Discours sur l'origine et les fondements de l'inégalité parmi les hommes*⁸. En este ensayo, Rousseau sostenía que la desigualdad social y política no es natural, que no deriva de una voluntad divina y que tampoco es una consecuencia de la desigualdad natural entre los hombres. Por el contrario, su origen es el resultado de la propiedad privada y de los abusos de aquellos que se apropian para sí de la riqueza del mundo y de los beneficios de que derivan de esa apropiación. Parece que, ya entonces, buscar respuestas a la desigualdad social era un tema central para las ciencias sociales.

Un tiempo después, el desarrollo de la economía matemática y la aparición de la econometría dieron lugar a las mediciones específicas de la desigualdad. En este aspecto hay que reseñar los trabajos de Vilfredo Pareto (1848-1923), economista y sociólogo e ingeniero italiano, quien en 1896, después de recabar estadísticas de diferentes países y en distintos periodos de tiempo, analizó los patrones de la desigualdad y formuló la «Ley de Pareto» y su representación gráfica, la «Curva de Pareto» (regla del 80/20). Esta distribución se difundió a otros estudios sociológicos y económicos, abriendo la puerta a otros economistas como Max Otto Lorenz (1876-1959), quien en 1905 desarrolló el concepto conocido como «Curva de Lorenz», una representación gráfica para plasmar las desigualdades en las rentas, y Corrado Gini (1884-1965), quien desarrolló el «Coeficiente de Gini», una medida de la desigualdad en la distribución de los ingresos.

En el siglo xx, hay que referirse al economista ruso-estadounidense Simon Kuznets (1901-1985) —Premio Nobel de Economía en 1971— por la influencia de su teoría —la conocida como «Hipótesis de Kuznets» (1955)— que relaciona el crecimiento económico con cambios en la desigualdad en el ingreso de la población. Hasta hace pocos años parecía generalmente aceptada esta tesis, según la cual la desigualdad de rentas entre los ciudadanos de un mismo país tiende a incrementarse durante las primeras fases de su desarrollo económico, puesto que el proceso de avance —aunque beneficioso para el conjunto de la sociedad— afecta de forma desigual a distintos grupos de personas, enriqueciendo a unos más

⁸ El texto, conocido como el *Segundo Discurso* no ganó el premio, pero Rousseau lo publicó en 1755.

que a otros. A medida que el desarrollo económico prosigue y todos los grupos sociales se adaptan al mismo —continúa la tesis de Kuznets— se amplían considerablemente las clases medias, dando lugar a una distribución de la renta no necesariamente igualitaria, aunque sí más equilibrada. Kuznets fue el primero en plantear la curva —«Curva de Kuznets»— en forma de U o campana invertida para representar la desigualdad en Estados Unidos⁹. La tesis de Kuznets parecía empíricamente demostrada a lo largo del siglo xx, al menos hasta finales de la década de los años setenta. La tesis era consistente con la experiencia de la mayoría de los países desarrollados. Sin embargo, en las dos últimas décadas del siglo xx y en los años transcurridos del XXI, la evidencia empírica acumulada, o una parte significativa de ella, parece indicar que el fenómeno ha cambiado de signo.

Por su parte, el economista austríaco Friedrich von Hayek (1899-1992) —Premio Nobel de Economía en 1974—, cuyo pensamiento económico y político se impuso como fundamento ideológico del orden neoliberal, aunque no aborda el tema de la desigualdad de una manera directa, en su obra *The Constitution of Liberty* (1960), reflexionó sobre este tema en torno a tres ideas centrales: la desigualdad natural de los hombres; las legítimas desigualdades económicas y las igualdades funcionales. En una sociedad de mercado, sostenía Hayek, que «las desigualdades sociales y económicas son una consecuencia esperable y deseable del ejercicio de la libertad y de la competencia en el mercado entre individuos desiguales [...]». La libertad no tiene nada que ver con cualquier clase de igualdad, sino que produce desigualdades en muchos aspectos. Se trata de un resultado necesario que forma parte de la justificación de la libertad individual» (1960: 85). Asimismo, a su parecer, la existencia de diversas formas de desigualdad entre los seres humanos no implicaba que debieran ser tratados en forma desigual. Al contrario, en una sociedad extendida era adecuado tratar a los seres humanos de la misma manera. Esto implicaba el reconocimiento de la igualdad ante la ley, la justicia y el mercado, todas las cuales son formas de igualdad funcionales a la reproducción de la sociedad de mercado. Pero Hayek se oponía radicalmente al concepto de «justicia social», noción que disimulaba, según él, la protección de los intereses corporativos de la clase media y no cabía hablar de distribución en el mercado (1979: cap. IX). Igualmente, criticó al *Welfare State*, así como a la redistribución de ingresos vía impuestos progresivos, y se negaba a la incorporación de derechos sociales en los textos constitucionales (1979: apéndice).

Milton Friedman (1912-2006) —Premio Nobel de Economía en 1976— con una postura convergente con Hayek, en su obra *Libertad de elegir: hacia un nuevo liberalismo económico* (1980), tampoco veía problema en la desigualdad que era simplemente el reflejo de capacidades y decisiones diferentes. Desde su punto de vista, las estrategias de reducción de la desigualdad disminuían la capacidad de los mecanismos del mercado de generar los resultados más eficientes posibles, porque desincentivaban la participación en el proceso económico, lo

⁹ Su trabajo, «Economic Growth and Income Inequality», supuso la primera teoría en este campo basada en un profundo trabajo estadístico; fue publicado en *The American Economic Review*, vol. XLV, núm. 1, marzo de 1955, pp. 1-28, pero fue silenciado porque en aquel momento se estaba en plena Guerra Fría y había que dar una imagen victoriosa en todos los ámbitos.

cual ralentizaba el crecimiento económico e impedía aprovechar la oportunidad de reducir la pobreza absoluta fomentando una mejora que alcanzase a todos los sectores. Según Friedman, los intentos por regular la economía hacia una mayor igualdad eran «tiránicos».

También Amartya Sen —Premio Nobel de Economía en 1998— ha realizado aportaciones fundamentales al estudio de la desigualdad, la pobreza, la distribución del ingreso y el crecimiento económico. Entre sus escritos sobre estos temas figuran *On Economic Inequality* (1973); *El Índice de pobreza de Sen* (1976); *Sobre la desigualdad económica* (1979); *Políticas contra la pobreza en el contexto de las carencias humanas* (1981); *Inequality Reexamined* (1992), y *Nuevo examen de la desigualdad* (2011).

Por otro lado, Joseph Stiglitz —Premio Nobel de Economía en 2001— con su libro *El precio de la desigualdad. El 1% de la población tiene lo que el 99% necesita* (2012a), también ha contribuido al debate sobre la desigualdad, acercándose al tema intentando responder a la pregunta de ¿cuáles son las causas del rápido crecimiento de la desigualdad, así como cuál es su efecto sobre la economía?, centrándose especialmente en Estados Unidos. Stiglitz muestra cómo los mercados por sí solos no son ni eficientes ni estables y tienden a acumular la riqueza en manos de unos pocos más que a promover la competencia. Revela, además, cómo las políticas de gobiernos e instituciones son propensas a acentuar esta tendencia, influyendo sobre los mercados en modos que dan ventaja a los más ricos frente al resto. A lo largo de los diez capítulos de que consta la obra, Stiglitz va desgranando argumentos que dan validez a la tesis central del libro: las prácticas del libre mercado centradas en un crecimiento económico aumentan la desigualdad y merman a corto, y también a largo plazo la cohesión social necesaria para garantizar que cada persona pueda llevar una vida digna y segura.

Paul Krugman —Premio Nobel de Economía en 2008—, en su obra antes citada, *Después de Bush. El fin de los «neocons» y la hora de los demócratas*, analiza la evolución de la política económica estadounidense, atendiendo a dos grandes ejes analíticos: la desigualdad económica y la polarización política entre los dos grandes partidos. Para Krugman, se ha ido asumiendo paulatinamente que ya no cabe explicar los aumentos de la inequidad económica sobre la base de las meras fuerzas impersonales del mercado. Realiza un recorrido histórico que ilustraría que son los cambios producidos en las normas e instituciones, derivados de opciones políticas, los que mejor explican estos vaivenes en la distribución de la riqueza de Estados Unidos. Es desde este punto de vista desde el que cabe explicar la drástica reducción experimentada por la desigualdad durante la «Gran compresión» y el *New Deal*, y desde el que poder abordar la posterior «excepcionalidad estadounidense», es decir, el hecho de que ningún otro país rico haya padecido aumentos similares de sus desigualdades económicas internas. Por otra parte, Krugman ha aportado su visión sobre el tema de la desigualdad en numerosos artículos periodísticos (2013a; 2013b; 2014b; 2014c), que han servido de apoyo para mejorar el debate.

El debate se ha enriquecido también con la aportación de James K. Galbraith y su libro *Inequality and Instability A Study of the World Economy Just Before*

the Great Crisis, publicado en 2012. En este trabajo, junto a sus colegas de la Universidad de Texas, utilizando datos de salarios para examinar las tendencias en la distribución desde 1960 entre los países desarrollados y en desarrollo, se rechaza la visión convencional de que la desigualdad es el precio justificable que las sociedades tienen que pagar por los mercados flexibles.

Del mismo modo, resultan de interés las aportaciones del profesor Robert Wade, de la London School of Economics and Political Science (LSE), con sus estudios «Growth, inequality, and poverty: arguments, evidence, and economists» (2014a: 305-343); «The strange neglect of income inequality in economics and public policy» (2014b: 99-121), y «Why has income inequality remained on the sidelines of public policy for so long?» (2012: 5-20).

Desde una óptica más sociológica resultan muy relevantes las obras de Pierre Rosanvallon, *La sociedad de los iguales* (2012), y Zygmunt Bauman, *Daños colaterales. Desigualdades sociales en la Era global* (2011). En la primera, un ensayo en el que el historiador francés aborda el análisis sobre los factores que engendraron las desigualdades del presente europeo, Rosanvallon, tras un análisis histórico, propone partir del espíritu de igualdad tal como se forjó en las revoluciones americana y francesa, considerándola una cualidad democrática y no solamente una medida de distribución de la riqueza y reformula la idea de igualdad, entendiéndola como relación social y no como distribución igualitaria, es decir, se trata, según él, de vivir como iguales, reconociendo la singularidad de cada cual. El ideal de igualdad, según Rosanvallon, experimentó un «gran cambio» desde finales de la década de 1970 «con el advenimiento de un nuevo capitalismo» (ROSANVALLON, 2012: 255). El sociólogo y filósofo polaco, por su parte, aborda en su compilación de ensayos la «íntima afinidad e interacción entre la desigualdad y las bajas colaterales» que afectan básicamente a una clase social que se ha dado en llamar «marginal», es decir, «una congregación de individuos que, a diferencia del resto de la población, no pertenecen a ninguna clase, y, en consecuencia, no pertenecen a la sociedad», o sea, la parte de la población situada en el extremo inferior de la distribución social de riqueza e ingresos. Concluye Bauman, «estoy seguro de que el compuesto explosivo que forman la desigualdad social en aumento y el creciente sufrimiento humano relegado al estatus de “colateralidad” (puesto que la marginalidad, la externalidad y la cualidad descartable no se han introducido como parte legítima de la agenda política) tiene todas las calificaciones para ser el más desastroso entre los incontables problemas potenciales que la humanidad puede verse obligada a enfrentar, contener y resolver durante el siglo en curso» (BAUMAN, 2011: 11-18).

Pero, sin duda, gran parte del debate contemporáneo sobre la desigualdad se basa en los trabajos de Thomas Piketty. Este economista francés —director de estudios de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales (EHESS) y profesor de la École d'Économie de Paris, de la cual fue su primer director—, en colaboración con otros académicos, Emmanuel Sáez y Anthony Atkinson, ha desarrollado una vasta obra centrada fundamentalmente en la dinámica histórica de los ingresos y la riqueza. En efecto, Piketty junto a Sáez, en sus trabajos «Income inequality in the United States, 1913-1998» (2003) y *How Progressive is the U.S. Federal Tax System? A Historical and International Perspective* (2006 y 2007),

exploraron cuidadosamente los datos de los impuestos en Estados Unidos para mostrar cómo los ingresos altamente concentrados no estaban en manos del 10 por 100 o 20 por 100 más rico, sino más bien en el 1 por 100; 0,1 por 100, e incluso el 0,01 por 100 desde los años 1970-1980. En unión de Atkinson revisaron la evolución histórica de las desigualdades en los ingresos de más de veinte países y elaboraron dos volúmenes (2007 y 2010) que recogen estos casos con una amplia base de datos, la más extensa disponible hasta ahora.

Sobre todo su obra *El capital en el siglo XXI* (2014), centrada en el análisis de la dinámica de la desigualdad en el capitalismo, ha tenido un alto impacto a nivel mundial tanto en el mundo académico como en el ámbito periodístico, habiendo sido objeto de alabanzas y críticas. De modo muy resumido, podría decirse que las polémicas se han centrado en dos polos, el primero representado por la tradición iniciada por Karl Marx, quien creyó que el capitalismo acabaría autodestruyéndose en la interminable búsqueda de unos rendimientos decrecientes; en el extremo opuesto del espectro se encontraría la obra de Kuznets, antes aludida, para quien la brecha de la desigualdad se reduce forzosamente a medida que las economías evolucionan y se hacen más desarrolladas. Según Piketty, ninguno de esos razonamientos se sostiene frente a las pruebas que él ha acumulado. Es más, logra demostrar que no hay razón para creer que el capitalismo sea capaz de resolver el problema de la desigualdad; un problema, que, según insiste, lejos de mejorar, empeora. El libro viene a advertir que el mundo se encuentra comprometido por la creciente concentración de la riqueza en muy pocas manos, después de ofrecer información empírica sobre esta concentración de la riqueza en el largo plazo y una explicación de la dinámica del capitalismo que permite vislumbrar sus consecuencias. Aporta una visión desde la historia económica, desmarcándose de los métodos econométricos que caracterizan a los economistas convencionales.

Piketty observa un patrón: que el capital y el dinero producido por él se acumula más deprisa que el crecimiento en las sociedades capitalistas. En otras palabras, el ingreso y la riqueza de los ricos crecerán más rápido que el ingreso típico proveniente del trabajo mientras la tasa de rendimiento supere la tasa de crecimiento. Y, según él, «este patrón observado en el siglo XIX se hizo más predominante a partir de la década de 1980, cuando se eliminaron los controles sobre el capital en muchos países ricos» (HUSSEY, 2014).

Los datos contenidos en el libro de Piketty han puesto en evidencia que Estados Unidos tiene una distribución de ingresos mucho más desigual que otros países avanzados y que gran parte de esta diferencia en los resultados puede atribuirse directamente a la acción gubernamental y sus políticas.

Y esta idea, aparentemente obvia, es el punto de partida de nuestro planteamiento. Consideramos que el papel gubernamental es crucial en el tema de la lucha contra la desigualdad. En este sentido, nuestro enfoque se aparta del de Piketty. Su visión de economista se centra más en el análisis de los datos. Nuestra investigación, desde una perspectiva más histórica, se focaliza sobre el examen de las políticas concretas desarrolladas por los distintos gobiernos de los cuatro casos investigados durante el periodo analizado, así como su causalidad históri-

ca. Lógicamente, los impactos de estas políticas han tenido su reflejo en los datos estadísticos, y estos se han analizado. Pero el propósito de esta investigación se vincula de una manera más clara con las propias políticas y las causas que han motivado a los gobiernos a desarrollarlas.

Por otro lado, según nuestra interpretación, para comprender las causas del aumento de la desigualdad, debe tenerse en cuenta que esta tendencia a una mayor disparidad ha venido coincidiendo con una reorientación general de las políticas económicas que comenzó a finales de los años setenta. En aquellos años, en muchos países, de una forma general, se abandonaron las políticas públicas más intervencionistas, que se habían aplicado hasta entonces y que se centraban sobre todo en reducir las elevadas tasas de desempleo y, en lo posible, la desigualdad de ingresos. Este cambio se debió al convencimiento de que ese enfoque no podía resolver el problema de la «estancación»¹⁰ —alza simultánea del desempleo y la inflación—, que había surgido en numerosos países desarrollados durante la segunda mitad de los años de 1970.

Como se sabe, la primera crisis del petróleo en 1973 provocó una crisis económica a nivel mundial y fue un factor que agravó el desorden monetario tras la ruptura del sistema de Bretton Woods, como consecuencia del fin de la convertibilidad del dólar en 1971, que regulaba el comercio y las finanzas internacionales desde 1944. Esta crisis supuso la erosión de los sistemas en los que se había sostenido el progreso de las tres décadas anteriores desde el final de la Segunda Guerra Mundial, y que habían permitido transformaciones económicas, políticas y sociales muy importantes en todo Occidente —y prácticamente en todas las regiones del mundo—. Estas transformaciones habían sido el producto de las regulaciones sociales derivadas del consenso de la posguerra sobre cómo tenía que ser el desarrollo, basado en un Estado activista, la planificación económica y la inversión pública a gran escala; no habían sido el resultado de la lógica de la expansión de los mercados. Las políticas presupuestarias y monetarias generalmente llamadas «keynesianas» habían sido ampliamente aplicadas durante todos aquellos años para amortiguar los ciclos económicos y asegurar un práctico pleno empleo, defendiéndose un «compromiso de clase» entre el capital y la fuerza de trabajo como garante fundamental de la paz en el primer mundo.

Ante el fracaso de las políticas económicas convencionales, el enfoque económico fue sustituido por uno más «favorable a las leyes del mercado», que ponía el acento en la eliminación de presuntas distorsiones del mercado y se basaba en una creencia firme en la superior eficiencia estática de los mercados. Esta reorientación general supuso un cambio en las políticas macroeconómicas. Así, la política monetaria dio prioridad casi exclusiva a la lucha contra la inflación, mientras que, con intención de reducir el desempleo, se flexibilizaron la formación de salarios y las condiciones de contratación y despido. Este enfoque, basado en un razonamiento económico ortodoxo, partía de la idea de que la

¹⁰ Este nuevo fenómeno se produjo como consecuencia de la oleada inflacionista que se disparó desde 1974, acompañada de una subida excepcional de los tipos de interés, que condujo a una situación de crisis generalizada.

flexibilidad salarial y una mayor desigualdad en la distribución de los ingresos favorecerían la inversión gracias al incremento de los beneficios netos y/o del ahorro total.

Se produjo, pues, un cambio significativo de paradigma económico en todas las principales economías y regiones, y esta reorientación se plasmó en un nuevo modelo económico que era la antítesis del anterior modelo keynesiano. Estaba basado en los planteamientos neoliberales de Friedrich von Hayek (1899-1992) y Milton Friedman (1912-2006), que podían resumirse en el desmantelamiento de la intervención económica del Estado, la desregulación de los mercados y la liberalización exterior. Este nuevo modelo económico se iba a consolidar en las décadas siguientes en un escenario de globalización —*mondialisation*, en Francia— creciente de la economía, especialmente la de los mercados financieros, cuyos efectos, entre otros, se iban a poner de manifiesto en la internacionalización de los flujos financieros, el desarrollo tecnológico, así como la consolidación del dominio mundial de la economía transnacional.

Así pues, el nuevo paradigma económico basado en la ortodoxia neoliberal con el fondo de la globalización es el contexto amplio de esta tesis. Su relación con la creciente desigualdad, nuestra variable dependiente, constituye el objeto básico de la misma. De una manera rotunda, el *Informe sobre el comercio y el desarrollo*, 2012, de Naciones Unidas, lo pone en evidencia:

Entre finales de los años setenta y principios de los noventa se produjo un cambio significativo de paradigma económico en todas las principales economías y regiones. Después de tres décadas de rápido crecimiento económico y descenso de la desigualdad en las economías industrializadas, y de cierta estabilidad en la desigualdad en otras economías, se tomaron medidas firmes para proceder a una globalización dirigida por las finanzas. Además, muchos países optaron por reducir el papel del Estado en la economía [...]. Estos cambios tuvieron un fuerte impacto en la desigualdad de ingresos dentro de los países [Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2012: 59)].

Nosotros también establecemos una ligazón entre el nuevo paradigma económico basado en la ortodoxia neoliberal y la mayor desigualdad económica —el título de la tesis es ilustrativo en ese sentido—, pero nuestro propósito es profundizar un poco más, por una parte constatando que, en efecto, los datos evidencian ese aumento de la desigualdad y, por otro lado, analizando las tres variables que consideramos han sido decisivas: la política fiscal, las políticas en torno al gasto público social y el mercado de trabajo.

En nuestro planteamiento se insiste en la intención política y el papel de las políticas gubernamentales, un aspecto de especial relevancia para nosotros. Entendemos que los gobiernos toman decisiones —que se ponen de manifiesto a través de las políticas, las leyes y las opciones presupuestarias— que, o bien refuerzan la desigualdad, o bien la mitigan. Entendemos que, con unas políticas apropiadas, los gobiernos pueden ejercer un papel fundamental sobre la desigualdad económica. También comprendemos que, aunque las fuerzas del mercado son reales y pueden desempeñar un cierto papel en el nivel de desigualdad, los mercados están condicionados por las leyes, las normativas y las instituciones. La desigualdad, en última instancia, viene determinada por la política, por las

iniciativas y reformas gubernamentales en los tres ámbitos señalados, que, sin duda, tienen consecuencias distributivas.

Este planteamiento está en sintonía con el de distintos autores, como Stiglitz, para quien «la desigualdad no es inevitable, ni el resultado inexorable de las leyes de la economía, sino consecuencia de nuestras políticas y estrategias» (2017: 16). También es coherente con el de Atkinson, quien señala que, en contra de la creencia generalizada, algunos de los factores que a menudo se identifican como responsables del aumento de la desigualdad, como la globalización, el cambio tecnológico, la flexibilización de los mercados de trabajo o el repliegue de las políticas de impuestos y gastos, ni quedan lejos del control de los poderes públicos ni son exógenos al sistema económico y social. Así, argumenta este autor, la globalización es el resultado de decisiones tomadas por organismos internacionales, por gobiernos nacionales, por corporaciones y por individuos como trabajadores y consumidores. La dirección del cambio tecnológico es el producto de las decisiones de las empresas, los investigadores y los gobiernos (ATKINSON, 2015: 82-83). En sentido similar, el profesor Fontana defiende la idea de que «el triunfo de la desigualdad [...] no ha surgido de un proceso “natural”, fruto de la actuación de las fuerzas del mercado, sino que es el resultado de medidas de naturaleza política» (FONTANA, 2017: 598). Sostiene el autor que «entre los mecanismos que producen esta acumulación en lo más alto de la tabla [el 1 por 1.000 de los más ricos], dos de los más importantes, la disminución del gasto salarial y de los impuestos sobre las ganancias, dependen de decisiones políticas, como son las que regulan las “reformas laborales” y la legislación fiscal» (2017: 606). Chomsky va más allá al afirmar que las altas cotas de desigualdad que se han alcanzado en Estados Unidos, similares a las de finales de la década de 1920, «no es el resultado de los misteriosos mecanismos del mercado o de leyes económicas, sino, otra vez, en gran medida del apoyo “indispensable” y la iniciativa de un Gobierno que está, en gran medida, en manos de las empresas» (CHOMSKY, 2016: 184).

En definitiva, sostenemos, junto con Laval y Dardot, que el neoliberalismo, definido como «cierta norma de vida en las sociedades occidentales», desde hace más de treinta años, «preside las políticas públicas» y tiende a «estructurar y organizar la acción de los gobernantes» (2015: 14-15). Argumentamos, por otro lado, que estas políticas públicas nacionales se han orientado desde el lado de la oferta —no de la demanda agregada—, y han impactado sobre los niveles de desigualdad al provocar un aumento del desempleo, que los salarios hayan ido a la zaga de la productividad y, en general, un empeoramiento de las condiciones de los mercados de trabajo. Todo ello se va a tratar de verificar con el contenido de este capítulo de la tesis, en el que se analizarán las conexiones entre el mercado de trabajo y la distribución final de la renta, así como el papel jugado por las políticas públicas relacionadas con el mercado laboral en las tendencias observadas en la evolución de la desigualdad.

Según nuestra interpretación, los gobiernos pueden influir decisivamente en las rentas de las personas y las familias, y consecuentemente sobre la desigualdad económica, mediante una triple vía. En primer lugar, disminuyendo una parte de las mismas a través de los impuestos. En segundo lugar, incrementándolas por medio de prestaciones sociales. En tercer lugar, actuando directamente sobre las

rentas primarias recibidas en el mercado de trabajo, en función de una serie de factores asociados al nivel de centralización o desregulación del mismo, así como otros de índole institucional (costes de despidos, salarios mínimos, densidad y poder de los sindicatos, entre otros).

La interacción entre estas variables está clara. Tanto las políticas laborales y salariales como los impuestos sobre la renta y el patrimonio, por el lado de los ingresos, como las transferencias sociales y la prestación gratuita y universal de servicios públicos, por el lado del gasto, son elementos fundamentales para influir en los resultados redistributivos. Y todas estas dependen de decisiones políticas. De una manera más precisa, en cuanto a la *política fiscal*, resulta obvio resaltar que la política fiscal es el instrumento público por excelencia para influir en la distribución de la renta. Los efectos redistributivos del sistema fiscal dependen, en gran medida, de la proporción del impuesto sobre la renta en la recaudación total y de la progresividad del baremo del impuesto sobre la renta de las personas físicas. En particular, los tipos impositivos marginales para los niveles máximos de la escala de ingresos son un elemento importante de la progresividad general, aun cuando las personas con máximos ingresos constituyan un grupo reducido de la población, porque suelen representar una proporción elevada de los ingresos agregados y del rendimiento total del impuesto sobre la renta. Los impuestos progresivos reducen más las desigualdades en las rentas disponibles que en los ingresos brutos. El efecto neto que tiene en la demanda el aumento de la fiscalidad es mayor cuando la distribución de la carga impositiva adicional es más progresiva, pues una parte de la recaudación adicional se hace a expensas del ahorro de los contribuyentes de mayores ingresos, que tienden a ahorrar más que los de los ingresos más bajos. La tributación de los patrimonios y las herencias puede ser una fuente de ingresos públicos que puede ser aprovechada para reducir las desigualdades en la distribución de los ingresos y la riqueza, a la vez que para ampliar los espacios fiscales. En los países en desarrollo ricos en recursos, los ingresos procedentes de la explotación de recursos naturales y las ganancias derivadas del aumento de los precios internacionales de los productos básicos, en su caso, pueden ser una fuente importante de ingresos públicos. Al quedarse con la parte que les corresponde de las rentas generadas por esos productos —p. ej., el petróleo—, los gobiernos de esos países pueden revertir a toda la población esos recursos, y no solo a unos cuantos operadores nacionales o extranjeros. También puede haber un margen considerable para modificar el trato fiscal que se dispense a las empresas transnacionales (ETN) y de forma más general a las inversiones extranjeras directas (IED). A menudo los países en desarrollo tratan de atraer más IED ofreciendo concesiones fiscales.

En nuestro contexto, la reorientación de la política económica inspirada en el principio neoliberal de reducir al mínimo la intervención estatal y dar más peso a las fuerzas del mercado entrañó la eliminación de «distorsiones del mercado» de origen impositivo. Según este punto de vista, la distribución de la carga fiscal y la asignación del gasto público deberían determinarse primordialmente con arreglo a criterios de eficiencia y no a consideraciones distributivas. Se confiaba en que, si se gravaban menos los beneficios de las empresas y se aplicaban tipos impositivos marginales más bajos a las rentas más altas, se generarían incentivos

mayores y las empresas dispondrían de más recursos propios para dedicar a la inversión. Otro argumento favorable a una menor tributación de los beneficios y de los grupos de mayores ingresos era que el cambio en la distribución de ingresos resultante de estas medidas provocaría un aumento del ahorro total, pues estos grupos tenían una tendencia al ahorro superior a la media. Supuestamente, esto provocaría a su vez un aumento de la inversión.

Por lo que atañe a las *políticas sobre el gasto público*, resulta bastante evidente que las mismas representan la expresión política de una preferencia social determinada por el grado de redistribución y el tamaño y el papel del Estado en la economía, aun admitiendo la idea de que no todo incremento de gasto público mejora automáticamente la distribución de la renta, ni siquiera todo aumento del gasto público social. Parece claro que unas transferencias sociales bien dirigidas como la prestación de servicios sociales puede servir para reducir la desigualdad de las rentas disponibles. Por ejemplo, un aumento del gasto en educación puede contribuir a una distribución de los ingresos más equitativa, claro está siempre que se ofrezcan oportunidades de empleo a quienes han recibido esa educación. El desarrollo de planes de empleo público puede ser beneficioso para la distribución de los ingresos, pues pueden reducir el desempleo, estableciendo un mínimo salarial. En este ámbito, hay que tener en cuenta que la aplicación de la ortodoxia neoliberal, que se arrogó el monopolio del conocimiento económico, iba a suponer un retroceso de la intervención estatal en materia de desarrollo y de protección social.

En lo que se refiere al *mercado de trabajo*, hay que tener en cuenta que el mercado laboral constituye la principal fuente de obtención de rentas en una economía y lo que ocurra en él marcará necesariamente la distribución de la renta en el país. Podría decirse que en muchos países la desigualdad comienza en el mercado de trabajo. Las políticas en relación al mismo pueden tener unos efectos muy relevantes sobre la desigualdad. Así, el crecimiento insuficiente de los salarios medios reales, sin duda, es una causa fundamental del aumento de las desigualdades, y no siempre conduce a un crecimiento más rápido y a menores tasas de desempleo. Parece claro que toda política que pase por alto la importante contribución de la distribución de los ingresos al crecimiento de la demanda y la creación de empleo puede estar abocada al fracaso. Por norma, parece evidente que cuando los salarios suben en consonancia con el crecimiento medio de la productividad, más la inflación prevista, la parte proporcional de los salarios en el PIB permanece constante y el conjunto de la economía genera una demanda suficiente para utilizar plenamente sus capacidades productivas. De este modo, se puede evitar el peligro del desempleo creciente y persistente. Cuando la productividad crece sin que los salarios lo hagan de forma similar, la demanda acaba siendo inferior al potencial de producción, de modo que la utilización de la capacidad y los beneficios se reducen. A su vez, esto puede provocar una disminución de las inversiones. El efecto sistemático de un aumento de los salarios reales inferior al crecimiento de la productividad y de un incremento de la incertidumbre laboral es la desestabilización de la demanda interna y un aumento del desempleo. No hay duda de que la debilidad del movimiento sindical influye en la desigualdad económica, aunque su importancia sea difícil de cuan-

tificar. El mercado de trabajo se ha visto afectado durante el periodo investigado por la deslocalización, la globalización y el cambio tecnológico, variables que han provocado la pérdida de mucho empleo en sectores industriales en otros tiempos potentes, así como recortes en los salarios. Por otro lado, las «reformas estructurales» llevadas a cabo según el nuevo paradigma económico han provocado la «liberalización de los mercados laborales», con frecuencia entendida como recortes salariales, debilitamiento de los mecanismos de negociación colectiva y una mayor diferenciación salarial entre sectores y empresas, produciéndose un cambio en las relaciones laborales, caracterizado, entre otros rasgos, por una disminución del poder de los sindicatos y un incremento del poder del capital.

En definitiva, ante el panorama expuesto, cabe preguntarse: ¿La redistribución de la riqueza hacia arriba ha sido el resultado natural del funcionamiento de los mercados o, por el contrario, responde a una acción deliberada? ¿Existe una relación intrínseca entre las políticas neoliberales y el retroceso en la igualdad económica? ¿Se está perpetuando una tendencia estructural a la redistribución regresiva de los ingresos? ¿Las políticas públicas aplicadas por los gobiernos han generado estructuralmente desigualdades económicas? ¿Cómo ha actuado la política fiscal? ¿Las políticas y reformas fiscales desarrolladas han reducido o aumentado la progresividad de la estructura tributaria? ¿Puede vincularse la evolución de la participación del Estado en la actividad económica con la capacidad fiscal del Estado y sus efectos sobre el gasto público y la desigualdad? ¿Existe una relación entre la disminución del papel del Estado en el ámbito económico y el aumento de la desigualdad? ¿Con la menor intervención del Estado, ha tendido la economía de mercado a concentrar la riqueza en manos de una pequeña minoría, provocando el aumento de la desigualdad? ¿Qué papel han jugado las políticas sobre el gasto público? ¿Qué relación ha existido entre el gasto público social y la balanza fiscal? ¿Existe una relación entre el gasto público y la igualdad? ¿Cómo ha influido en el aumento de la desigualdad la desregulación laboral, uno de los ejes principales de las políticas neoliberales? ¿Existe un correlato entre el estancamiento o disminución de los salarios y la pérdida de derechos sociales y laborales y la rentabilidad de las grandes empresas? Intentar dar respuesta a estos interrogantes constituye el objetivo básico de esta tesis.

¿Por qué se ha elegido México, Estados Unidos, Francia y España? La elección de los mismos se ha basado en sus especificidades, así como en los nexos que tienen en común. En principio, Estados Unidos y Francia presentarían un mayor grado de desarrollo que España y México, este último país todavía en fase de desarrollo. Así, hay un hecho que une a estos cuatro países y es la profunda brecha de desigualdad existente en los mismos, según los datos, que serán objeto de contrastación por nuestra parte. El caso de México resultaba atractivo para investigar por cuanto sufre una alta desigualdad en la distribución del ingreso, incluso en el contexto de América Latina, el continente más desigual del mundo. Como se sabe, México tiene representantes entre las exclusivas listas de los más ricos del mundo (Carlos Slim, el mexicano con la mayor fortuna del mundo) y entre las no tan exclusivas de los más marginados. La elección de Estados Unidos ha obedecido a que este país resultaba un caso paradigmático, parece marcar la pauta de la desigualdad creciente, lo que llama la atención en una sociedad de

«emprendedores» y con «poca» historia. Según Piketty, en 1914 las élites concentraban menos riqueza que en Europa. Sin embargo, hacia 1960 los niveles de concentración estadounidense y europeo ya eran similares y, desde entonces, los primeros se han situado siempre por encima de los segundos. Esta desigualdad se ha sumado a la relativa a los salarios, superior en Estados Unidos desde los años de la Primera Guerra Mundial, y que están alcanzando cotas difíciles de imaginar: el 10 por 100 de los asalariados acaparan casi el 50 por 100 de la masa salarial frente al 35 por 100 en Europa¹¹. Francia y España presentaban ciertos rasgos comunes de interés. Por una parte, en ambos países, durante el periodo investigado, gobiernos de partidos socialistas han gobernado durante un largo lapso de tiempo. Por otro lado, el hecho de que los dos países europeos dependan de una autoridad supranacional —la CE— se ha tenido en cuenta en la selección, con las consecuencias que ello supone, como la cesión de parcelas de soberanía a instituciones de alcance supranacional, además de los cambios que impone la Unión Europea (UE) a los Estados. Y, por otro lado, se ha tomado en consideración para su elección que en los cuatro países, como se tratará de fundamentar a lo largo del contenido de la investigación, a partir de la década de los años de 1980 se produjo un cierto giro en sus políticas con respecto a los años anteriores que, si bien presentaron especificidades en cada caso, sí cabe relacionarlas con la ortodoxia neoliberal. Así, tanto en México, Estados Unidos, Francia y España durante este decenio se introdujo una mayor flexibilidad en los mercados laborales; se pusieron en práctica políticas monetaristas que perseguían el control de la inflación de precios; se desregularon las operaciones financieras; se produjo un movimiento hacia la privatización de sectores de propiedad estatal; los gastos en los programas sociales se vieron notablemente reducidos; en definitiva, durante este periodo los signos de neoliberalización empezaron a hacerse evidentes. El fundamento neoliberal de que primero era preciso crear riqueza para repartirla después —la teoría del «goteo» o «*trickle down effect*»— fue aplicado en todos los casos, el problema es que esa política en dos tiempos no se practicó nunca de hecho en ningún país, ya que una vez creada la riqueza no se produjo la redistribución de la misma.

En términos generales, la *principal hipótesis* interpretativa de la investigación propone la siguiente idea:

El modelo económico basado en conceptos neoliberales —surgido a partir de los años setenta y profundizado en las décadas siguientes y centrado en la puesta en marcha de un proceso de ajuste estructural cuyos ejes principales serían el ajuste fiscal; la liberalización comercial; la reforma del sector financiero; las privatizaciones, y la desregulación laboral— y aplicado, con especificidades en Estados Unidos, México, Francia y España, pero relacionado en todos los casos con la ortodoxia neoliberal, ha generado una mayor polarización económica. Según nuestra interpretación, esta situación, lejos de ser coyuntural, tiene carácter estructural, y responde a un modelo de sociedad que se comenzó a perfilar con la eclosión de la gran crisis del modelo económico de posguerra y la recesión mundial producida después de las «crisis del petróleo» a partir de 1973 y finales de la década de 1970, que marcó el retorno a los espacios económicos y políticos de la ideología neoliberal.

¹¹ Para Piketty, esos salarios tan altos no se explican por la productividad, sino por el poder de negociación de los cuadros dirigentes y, por tanto, no tienen un contenido defendible desde la economía.