IGUALDAD Y DESIGUALDAD EN ECONOMÍA

Francisco CABRILLO
Rocío ALBERT

*Ils adoraient l'égalité jusque
dans la servitude.*

Alexis de Tocqueville

I. TRES FORMAS DE DESIGUALDAD ECONÓMICA

NO resulta cómodo para un economista hablar de igualdad. Se trata, sin duda, de un asunto atractivo, pero complejo. Todo economista que aborda este tipo de problemas se da cuenta de que el tema rebasa con mucho aquellas cuestiones en las que se siente más o menos seguro. Analizar la desigualdad implica, casi necesariamente, realizar juicios de valor, así como asumir algún criterio de justicia distributiva. Y la justicia distributiva es, para muchos economistas, un concepto vacío, sobre el que cabe todo tipo de opiniones, perfectamente defendibles; desde la aceptación pura y simple de la desigualdad nacida de las propias transacciones del mercado hasta la exigencia de la igualdad absoluta como valor ético irrenunciable.

Sin embargo, la preocupación por las situaciones de la pobreza y la desigualdad ha sido común entre los economistas a lo largo de toda la historia. El caso más conocido es, seguramente, el de Alfred Marshall, quien tenía en su despacho el retrato de un viejo mendigo, que le obligaba —según él mismo confesaba— a no perderse demasiado en cuestio-

nes teóricas, sin relevancia práctica, y a ser consciente de que el objetivo principal de la obra de un economista debe ser mejorar las condiciones de vida de los más necesitados. Pero esta preocupación ha estado casi siempre presente, de una u otra forma, en las obras de la mayor parte de los economistas.

Cuestión diferente es la opinión de cada uno con respecto a cuál sería la mejor forma para erradicar la pobreza. Algunos economistas han considerado que la conclusión lógica de una actitud a favor de los menos favorecidos es recomendar un mayor crecimiento del gasto público para, con él, reforzar los programas de redistribución de la renta. Pero defender una intervención activa del Estado en la lucha contra la desigualdad no implica una mayor preocupación por este problema. Por el contrario, otros economistas han creído —y creen hoy— que la mejor manera de erradicar la pobreza es reducir el papel del Estado, con el argumento de que la lógica política nos enseña que no serán los más necesitados, sino los grupos con mayor capacidad de presión, quienes obtengan los mayores beneficios del gasto y la regulación públicas.

Entre los muchos problemas que ha planteado la existencia de desigualdades en la vida económica hay tres que, a lo largo del tiempo, han despertado un especial interés tanto para los economistas como para la opi-

nión pública. Los hemos denominado «la riqueza de las naciones», la «sociedad de clases» y la «batalla de la raza y el género». Todos ellos han tenido una importancia excepcional en algún momento histórico determinado, y en algunas ocasiones los tres han desempeñado un papel protagonista.

Así, el objetivo de los economistas más destacados del siglo XVIII era determinar por qué unos países eran más prósperos que otros, y cuáles podrían ser las fórmulas a adoptar para conseguir enriquecer a aquellos que habían quedado atrás. En la mayor parte de los casos, los argumentos para explicar diferentes niveles de riqueza no se basaban tanto en supuestas características innatas de cada raza o sociedad como en el diferente marco legal e institucional en el que estas sociedades se desarrollaban. Esta idea se encuentra en numerosos textos de la época. Por poner sólo un ejemplo, Helvetius no dudaba en comentar en forma crítica, en uno de los capítulos de su obra sobre el espíritu, la idea de que se deben a diferentes naturalezas virtudes que no son sino el efecto de determinadas formas de gobierno (Helvetius, 1776: 175). La obra de Adam Smith, desde este punto de vista, no sería sino la culminación de esta tendencia, que, a su vez, dejaría firmemente asentada la idea de que la estrategia del mercado era la más eficiente para garantizar el progreso económico; fórmula que —con la excepción de la política de comercio exterior— gozaría de una aceptación generalizada a lo largo de la mayor parte del siglo XIX.

Los años centrales de aquella centuria presenciaron un cambio significativo en la visión armónica de una sociedad liberal que derivaba del pensamiento

smithiano. Y no sólo en las reacciones dirigidas a hacer de la nación el sujeto a estudiar por la ciencia económica, que culminarían en el historicismo y en la ofensiva proteccionista que tendría lugar en los años finales del siglo en la mayor parte de los países europeos. También la idea de que la sociedad sufría un enfrentamiento de clases sociales, basado no ya tanto en los privilegios hereditarios como en la riqueza obtenida en el mundo de los negocios y en el control de los medios de producción, iría cobrando fuerza creciente a medida que se desarrollaba la revolución industrial. Es cierto que existen claros precedentes a esta idea —algunos muy anteriores— que poco tienen que ver con la industrialización. Pero los cambios sociales que ésta supuso, al concentrar grandes masas de trabajadores en las nuevas ciudades fabriles, son, sin duda, determinantes para explicar el aumento de la preocupación por las diferencias en la distribución de la renta; y dieron origen a muy diversas estrategias para reducirla, desde los planteamientos comunistas a nuevas fórmulas anticipadoras de la socialdemocracia, que tienen una formulación ya muy clara en la distinción de John Stuart Mill entre leyes de producción y leyes de distribución (Mill, 1848). Esta distinción, que resulta clave para entender lo que ha sido la política de redistribución de la renta de los últimos cincuenta años, se basa en la idea de que la distribución puede ser determinada por las instituciones sociales, sin afectar a la esfera de la producción, que funcionaría de acuerdo con unos principios técnicos claramente establecidos. El problema de la ineficiencia de los programas de redistribución de la renta quedaba así soslayado de una forma muy simple y se abría el camino a proyectos de sociali-

zación de los servicios públicos sin necesidad de tocar —eso se pretendía— la asignación de recursos productivos.

Las diferencias del nivel de desarrollo entre las diversas naciones pasaron en esta época a desempeñar un papel secundario. Definido el modelo de crecimiento económico, el problema relevante era determinar en qué estadio se encontraba cada uno de los países del mundo y aplicar las medidas adecuadas para reducir al mínimo posible el tiempo necesario para seguir el camino ya marcado por Inglaterra. Y esta visión del progreso económico no era exclusiva de aquellos que creían en las bondades del sistema capitalista y la economía de mercado. Están formuladas también, de una manera bastante clara, en el pensamiento del propio Marx. De acuerdo con su teoría de la evolución de las sociedades, el capitalismo era una etapa por la que tendrían que pasar todos los países antes de poder llegar a la idílica sociedad comunista. La revolución no empezaría en los países pobres ni en las colonias. La primera nación revolucionaria sería, en su opinión, sin duda, Inglaterra. Y los enfrentamientos entre naciones no serían sino manifestaciones de enfrentamiento entre burgueses, en las que los proletarios desempeñarían siempre el papel de víctimas, fuera el que fuera su país de origen.

En las primeras décadas del siglo XX la desigualdad entre las naciones pasaría, sin embargo, a ser de nuevo un problema importante, de la mano de las teorías del imperialismo. Estas teorías, que tenían, en la mayor parte de los casos, un componente marxista muy claro, se apartaban, sin embargo, de una forma sustancial, de la obra del maestro. Aún más; de alguna manera

significaban el reconocimiento de que la predicción de Marx sobre el empobrecimiento de las clases trabajadoras en los países más avanzados de Europa, que, en su modelo, constituía el motor de la evolución histórica para dar el paso hacia el comunismo, no se había cumplido. La idea de que la explotación de las colonias y los países atrasados era la explicación más adecuada del hecho de que la desigualdad en la distribución de la renta no sólo no crecía, sino que disminuía ostensiblemente, en los países avanzados no era, por tanto, otra cosa que una explicación ad hoc, de muy dudosa validez científica desde cualquier punto que se quiera analizar. Pero tuvo una influencia muy grande, que ha llegado hasta nuestros días. El proceso de descolonización de los años cincuenta y sesenta, y los numerosos programas de ayudas y acuerdos internacionales posteriores para conseguir el desarrollo de los países del tercer mundo, han atribuido un papel protagonista a este problema y han sido fuente inagotable para un debate que sigue hoy en plena vigencia, debido, en buena medida, a la frustración de las expectativas que se formaron en su día en relación con el desarrollo de muchos de estos países.

El nuevo énfasis en la cuestión de los diferentes niveles de desarrollo internacional no ha significado, sin embargo, la desaparición de los conflictos entre clases sociales. En los años que transcurrieron entre las dos guerras mundiales, éstos salieron a la luz continuamente en los países occidentales. La revolución soviética abrió un camino de reformas sociales que muchos pensaron que sería seguido por el resto del mundo. Y, aunque las cosas finalmente no transcurrieran de esa manera,

sus efectos se extendieron por toda Europa. En Alemania, la crisis que tuvo lugar tras la derrota militar provocó tensiones sociales de todo tipo, y la amenaza del bolchevismo constituyó, sin duda, uno de los factores fundamentales que contribuyeron al ascenso al poder del nacional-socialismo. Y Alemania no fue sino el ejemplo más extremo de lo que sucedió en el continente. E incluso en los países de más larga tradición democrática el sistema económico y el político fueron puestos en cuestión por problemas de distribución de la renta y lucha de clases. La huelga general de 1926 supuso en Gran Bretaña un auténtico desafío al orden establecido, y la Gran Depresión tuvo efectos devastadores sobre la forma de entender el papel del Estado en la economía norteamericana, introduciendo cambios no sólo en la política económica, sino también en la forma misma de entender el derecho de contratos y la regulación de las actividades económicas privadas, cuyos efectos han llegado hasta nuestros días.

A lo largo de las tres décadas que siguieron a la Segunda Guerra Mundial, el papel económico del Estado experimentó un crecimiento sin precedentes en el mundo occidental; y en esta expansión del sector público desempeñó un papel de singular importancia el desarrollo del Estado del bienestar. El objetivo del Estado del bienestar era, básicamente distributivo, aunque algunos historiadores económicos han señalado recientemente que pudo tener también efectos favorables en el lado de la producción, al asegurar unos años de paz social que permitieron un crecimiento sostenido y sin tensiones hasta la década de los años setenta.

Pero en esta situación generalizada de prosperidad innegable de la que viene gozando

desde hace años el mundo occidental han surgido tensiones internas ocasionadas por cambios sociales tan significativos como la crisis de la familia, la inmigración o las tensiones raciales, que han producido nuevas formas de desigualdad y pobreza. Los datos son bastante claros a este respecto. La integración de las minorías étnicas está resultando mucho más difícil de lo que se pensó en su día. Y la incorporación masiva de las mujeres al mercado de trabajo, y su acceso a puestos de cada vez mayor responsabilidad, ha ido acompañada del surgimiento de un grupo importante de mujeres que viven solas, o son las cabezas de familias monoparentales, con unos niveles de ingresos muy bajos, que han permitido hablar de una «nueva pobreza», de la que son, lamentablemente, protagonistas. Estos hechos han tenido una gran importancia para los economistas. Por una parte, se ha comprobado no sólo que el Estado del bienestar tradicional encuentra serios problemas para enfrentarse a estos nuevos desafíos. Resulta también que muchos de estos problemas pueden haber sido provocados por el propio Estado del bienestar. La crisis de la familia, por ejemplo, que es la responsable en buena medida de esta nueva pobreza, ha sido favorecida, sin duda, hasta cierto punto por los propios programas públicos de ayuda a la familia.

De acuerdo con la tesis planteada al principio de este artículo, el hecho de que la preocupación por la desigualdad por motivos de sexo o raza sea un fenómeno relativamente moderno no significa, desde luego, que tal desigualdad no existiera con anterioridad. Lo contrario es lo cierto. La discriminación contra las mujeres y las minorías étnicas no ha sido nunca menor que ahora. Pero el

tema no desempeñaba un papel relevante por la aceptación, más o menos generalizada, de la situación. Por poner sólo un ejemplo, en un escrito tan radical como el *Manifiesto de los iguales*, de Babeuf, se establece como el gran objetivo igualitario «que no exista mayores diferencias entre los hombres que aquéllas debidas a la edad y al sexo» (Desanti, 1970: 43). Y tal paradoja es exactamente la misma que se observa en las discusiones sobre los niveles de vida de los trabajadores en la revolución inglesa. En el período anterior a la industrialización, el nivel de vida de las clases populares era más bajo que en los años centrales del siglo XIX, pero la conciencia de la necesidad de reducir la desigualdad era también muy inferior.

II. TRES MECANISMOS DE DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA

Los debates sobre igualdad y redistribución de la renta suelen basarse en la existencia de dos mecanismos alternativos de asignación de recursos y distribución de la renta. El primero, el mercado, o —tal vez con mayor precisión— el contrato libre entre las partes, que deciden sin restricciones sobre el intercambio de recursos o servicios productivos. El segundo, el Estado, que actúa sobre la distribución de la renta en un doble sentido: como legislador o regulador, cuando establece las condiciones en las que las partes deben realizar los intercambios de bienes y servicios; y como agente económico que produce por sí mismo bienes y servicios y modifica —mediante sus programas de ingresos y gastos públicos— la distribución de la renta a la que se habría llegado de aplicarse con exclusividad el principio del libre

contrato. No es preciso añadir que, en la práctica, ambos sistemas se entrelazan estrechamente, ya que son cada vez menos los casos en los que los contratos no se ven afectados por la política del sector público en cualquiera de las dos formas antes mencionadas. Pero sí cabe analizar los diversos modelos de asignación existentes en el mundo real según se aproximen más a uno u otro de los dos sistemas teóricos.

Desde el punto de vista de la distribución de la renta, el mercado actúa como un mecanismo que da premios o sanciones en función de los méritos de los agentes económicos que en él participan. El mérito se define aquí en términos de la aceptación social de los bienes o servicios que cada agente ofrece. Nada tiene que ver, por tanto, esta idea con el concepto de «bien de mérito», en el sentido en el que lo ha venido utilizando la teoría de la Hacienda Pública desde hace más de cuarenta años, en referencia a aquellos bienes que resultan beneficiosos tanto para los ciudadanos como para el conjunto de la sociedad, pero que la cortedad de miras o la falta de información de aquéllos hace que el mercado los ofrezca en una cuantía inferior a la que exigiría el óptimo social. Lo cierto es que el mercado no reconoce el valor especial de estos bienes de mérito, cuya definición misma sigue siendo algo bastante misterioso para muchos economistas y politólogos. Podremos argumentar que la gente elige mal, que existen problemas de información asimétrica o, en palabras del padre fundador de la economía del bienestar, que es mucho más difícil saber gastar bien el dinero que ganarlo (Pigou, 1938: 754). Pero, en el fondo, resulta bastante difícil negar que la gente sabe lo

que quiere, y que si esto no fuera así, lo primero que tendríamos que hacer es renunciar al proceso democrático mismo y dejar todas las decisiones importantes en manos de una elite, que sí sepa cómo gastar bien, idea que nunca ha desaparecido del pensamiento político occidental.

La distribución de la renta y la riqueza que genera el mercado se muestra sin ambages, a veces, de una forma cruda y desagradable, como un efecto directo de la relación estrecha que existe entre las áreas de producción y distribución, de la que resulta muy difícil escapar en el medio y largo plazo. Desde la economía gestionada por el sector público se tiende, en cambio, a suavizar estos resultados; aunque a veces lo único que se consiga sea hacerlo en el corto plazo. En otras palabras, es muy difícil que las medidas de redistribución tengan efectos duraderos si los favorecidos no son capaces de elevar su productividad y ofrecer a los demás agentes económicos algo de lo que éstos demandan.

La superioridad moral de la gestión pública frente a la crudeza eficiente del mercado —principio de aceptación bastante generalizada en nuestros días— está lejos, por tanto de ser un axioma evidente. Pero, en el fondo, ha sido esta idea la que ha inspirado buena parte de las medidas de redistribución de la renta llevadas a cabo desde el sector público. Al margen de consideraciones morales o sociales de todo tipo, presentes en el pensamiento económico desde hace mucho tiempo, parece que fue la obra de Musgrave la que prestó aspecto científico a la política redistribuidora del sector público.

La forma en la que Musgrave introducía la distribución de la renta, hace ya más de cuarenta años, en su modelo de funciones del sector público es interesante. Afirmaba Musgrave que, tras una época en la que se consideró que la asignación de recursos y la producción de servicios públicos debería ser la única función de la política presupuestaria, «*la mayoría de la gente se dio cuenta de que el sistema de gastos e ingresos del Estado tiene inevitablemente efectos sociales y económicos, y que éstos pueden ser dirigidos a la consecución de objetivos útiles, no relacionados directamente con la finalidad inmediata de la satisfacción de las necesidades públicas. Realizar cambios en la distribución de la renta constituye uno de tales objetivos*». (Musgrave, 1959: 17; la cursiva es mía). El argumento resulta, sin embargo, muy endeble, y es criticable desde muchos puntos de vista, el más importante de los cuales es el histórico. La idea de la sociedad descubriendo cómo puede alterar la distribución de la renta mediante los programas de ingresos y gastos públicos no responde en absoluto a la realidad. Siempre la gente fue consciente de que los impuestos modificaban la distribución de la renta. Lo fueron quienes clamaron en el siglo XVIII contra los privilegios de la aristocracia y el clero... y quienes quemaban las casetas de los consumos en la centuria siguiente, entre muchos otros. Lo que resulta nuevo aquí es, más bien, el hecho de que se empezara a pensar que estos procesos de redistribución de la renta podían hacerse de modo que favorecieran no a unos grupos sociales frente a otros, sino al conjunto de la sociedad. El argumento desembo-caba, por tanto, en la necesidad de establecer, a priori, una función de bienestar social en la

que existiera un estado óptimo de distribución de la renta al cual la política pública debería aproximar paulatinamente a una determinada sociedad. En este modelo, los ciudadanos deberían, mediante un proceso de elección colectiva, definir una función social de preferencias que indicara a los gobernantes hasta qué punto aquéllos deseaban ser iguales o desiguales. Y los gobiernos llevarían a cabo su tarea con eficiencia e imparcialidad.

Éstas, y pocas más, son las ideas que sirven de fundamento a todo el aparato técnico construido por la teoría de la Hacienda Pública convencional en el último medio siglo. Lo fundamental de las críticas formuladas a este modelo no ha sido tanto poner de manifiesto errores técnicos específicos —aunque estos errores existieran, sin duda— como cuestionar las ideas que le servían de base. Se trata, en efecto, de preguntarse si existe algo similar a un estado óptimo de distribución de la renta, si tiene sentido fundamentar las decisiones en materia de distribución de la renta en procesos políticos de mayorías simples y, finalmente, si el Estado es ese ente eficiente, objetivo y desinteresado que el modelo de Musgrave presupone.

La crítica más importante a esta teoría convencional de la Hacienda redistribuidora ha sido, sin duda, la formulada por la teoría de la elección pública, al revelar el complejo mecanismo de intereses que subyace tras la supuesta búsqueda del bienestar general por los políticos en el poder (Buchanan y Musgrave, 1999: 107-128). Pero no ha sido, desde luego, la única. Desde la teoría de la regulación (por ejemplo, Stigler y Friedland, 1962) se formuló la teoría de la captura

del regulador, que plantea serias dudas sobre los efectos beneficiosos para la mayoría de la población de muchas políticas públicas. Por su parte, los economistas austriacos —Hayek en particular— consideran que la idea misma de la justicia social no tiene contenido objetivo alguno y que, también en el campo de la distribución, el Estado muestra una fe excesiva en poder realizar de manera eficiente actividades para las que no tiene ni la información ni la capacidad necesaria (Hayek, 1998: 407-428). Y, por citar una última aportación importante, los trabajos de A. de Jasay han defendido con buenos argumentos la hipótesis de un Estado que tiene como su principal objetivo su propia supervivencia, y cuya política acaba produciendo, en el campo de la distribución, efectos tan indeseables como lo que Jasay denomina «redistribución adictiva», de acuerdo con la cual cuanto más se ayuda a una persona necesitada, más ayuda esperará en el futuro y más ajustará su conducta a estas expectativas (Jasay, 1993: 243-245).

Estos modelos son bien conocidos y no precisan de mayores comentarios. Las reflexiones que siguen se centrarán, por ello, en una cuestión menos estudiada: los efectos de la redistribución de la renta y el Estado del bienestar en los comportamientos cooperativos que pueden desarrollarse en el marco de una determinada sociedad. Lo primero que llama la atención cuando nos aproximamos al tema es que, frente a la idea de que en un Estado redistribuidor debe predominar la solidaridad social y crearse un caldo de cultivo que dé origen a comportamientos éticos por parte de la gente, la observación más elemental de la realidad nos indica que este tipo de comportamientos

no son, precisamente, los que predominan en el Estado del bienestar de nuestros días. Más bien es lo contrario lo que sucede. Lo que se encuentra realmente es todo tipo de abusos y estrategias para obtener rentas frente a los demás. Es decir, una institución cuyo objetivo es ese fin ético de garantizar a todo el mundo la sanidad, la seguridad, o incluso la felicidad —como aparece en algunos textos antiguos de la teoría del bienestar—, crea incentivos para todo tipo de comportamientos antisolidarios y fraudulentos.

En el Estado del bienestar se generaliza la idea de que se puede defraudar si uno no recibe del sector público todo lo que cree que merece; y esta actitud está necesariamente muy generalizada por la propia forma que tiene el mercado de repartir premios y sanciones, a la que más arriba se hizo referencia. Así se afirma, por ejemplo, que es razonable cobrar determinadas subvenciones si por justicia las merecemos, aunque esto suponga violar abiertamente la ley, cuyos principios mismos quedan socavados. Es decir, el propio sistema del bienestar ha contribuido a minar los fundamentos éticos del comportamiento social. Lo más sorprendente es, por tanto, que una institución creada en su día con unos fundamentos sólidos y unos objetivos loables haya acabado en lo que hoy es, y que sobreviva con dificultades en una situación en la que muchos economistas se plantean seriamente que, al margen de los debates políticos, el Estado del bienestar, tal como hoy existe, es simplemente insostenible.

¿Significa esto la muerte de la redistribución por parte del sector público? No, ciertamente. Pero sí exigirá el replanteamiento de muchas cuestiones claves. Y

la primera de ellas es, sin duda, el papel mismo que el Estado desempeña hoy en nuestra sociedad. Una idea básica que, a menudo, se olvida es que el Estado del bienestar, la vieja idea de la atención pública «de la cuna a la tumba», ha heredado muchas de las funciones que antes realizaba la familia. Si se observa, por una parte, la familia tradicional y, por otra, la política social actual, es fácil ver que ha habido un importante trasvase de funciones al Estado por parte de la familia, cuyo papel social se ha reducido sustancialmente. Esto, en algunos puntos, ha sido perfectamente lógico y eficiente. Por ejemplo, hoy es claro que la familia no puede suministrar la educación que se necesita en la sociedad contemporánea, lo que sí podía hacer, en cambio, en una sociedad agraria, donde una persona podía aprender en el grupo familiar lo más fundamental para desenvolverse en el mundo económico y tenía en su propia familia una garantía para la asistencia en la vejez.

Ha tenido lugar, por tanto, un trasvase de funciones de la familia al Estado del bienestar. Ahora bien, la diferencia que aquí aparece es que mientras la estructura familiar creaba incentivos a comportamientos cooperativos, tales incentivos no existen en el Estado del bienestar. Por citar sólo un problema conocido en teoría económica, que permite discutir en términos técnicos esta cuestión, piénsese en el debate sobre la generalización del teorema del niño perverso de Becker a estructuras sociales más amplias (Becker, 1991: 288-296). Lo que se discute, en el fondo, es si el comportamiento ético de una persona o de un determinado grupo de personas fuerza, o es al menos un elemento importante para que se desarrolle un comportamiento cooperativo

generalizado en la sociedad. En otras palabras, si puede suceder en una sociedad moderna algo similar a lo que el teorema de Becker prevé que ocurrirá en la familia. El tema es controvertido. Pero parece difícil pensar que una sociedad pequeña y cerrada y una sociedad amplia e impersonal vayan a crear los mismos incentivos para la cooperación social. En una sociedad pequeña y cerrada —la familia o una tribu primitiva, por ejemplo— predominan las relaciones de jerarquía y, en ellas, la distribución de la renta viene determinada más por la propia estructura social que por la actividad del individuo. Pero esto no es así en una sociedad amplia, abierta e impersonal. El problema radica, entonces, en que el Estado del bienestar intenta asumir las funciones de la familia tradicional, o el grupo de familias que se asocian en tribus o clanes, en el marco de una estructura social muy diferente, en la que las formas de cooperación no se basan en este tipo de relaciones personales y estrechas que se desarrollan en el marco de una institución pequeña, sino que se enmarcan en una serie continua de relaciones anónimas, marco en el cual los comportamientos cooperativos tienen una naturaleza muy diferente.

Es decir, no se trata de que el mercado no permita los comportamientos cooperativos. De hecho, la tradición más importante en la historia del pensamiento económico afirma que estos comportamientos existen siempre que se dé el marco institucional adecuado para ellos. Lo importante es que nos encontramos ante dos formas diferentes de cooperación social. Si la primera está basada en la relación personal, la segunda se fundamenta en comportamientos anónimos, en los cuales lo que im-

porta no es ya la relación personal, sino conseguir una buena reputación frente a terceros; y mientras en la primera lo que hay es una clara relación jerárquica, en el sentido de que hay una estructura que domina el grupo y que fija las normas, en la segunda lo que tenemos es un Estado que se limita a fijar el marco del juego y establece unas leyes a las cuales la gente debe adaptarse. Una situación muy distinta, por tanto, de la anterior, en la que la función redistribuidora del Estado encaja de una manera bastante más difícil que la que ha venido presuponiendo la que hemos denominado teoría convencional de la Hacienda Pública. La interpretación que, desde este enfoque, puede hacerse de la crisis del Estado del bienestar se basa, en resumen, en que éste intenta conseguir una estructura de distribución de la renta, que considera además éticamente superior a la del mercado, con unos instrumentos inadecuados para la sociedad abierta en la que hoy vivimos.

Menos conocido —pero no por ello menos importante— es el papel que los tribunales y la Administración de justicia desempeñan en el proceso de distribución de la renta. El rasgo principal del mecanismo judicial de adjudicación de recursos y distribución de la renta es que las decisiones las adopta un personal especializado en administrar justicia, cuyo requisito principal es la independencia frente a las partes, mediante un procedimiento altamente formalizado que tiene como objetivo garantizar la objetividad e imparcialidad de tales decisiones. Mientras las partes que negocian un contrato buscan su beneficio particular y los políticos que aprueban una determinada ley, o deciden en qué gastar los recursos

del sector público, lo hacen en función de los intereses de sus potenciales votantes, en el marco de una estrategia que les permita conservar el poder, los jueces deben seguir criterios de respeto a la ley y de equidad, sin mostrar en ningún caso las preferencias partidistas que se dan por supuestas en el caso del poder legislativo.

En todo caso, conviene recordar que independencia de los jueces no significa ni que el juez pueda adoptar sus decisiones sin restricciones ni que el sistema judicial de asignación de recursos y distribución de la renta sea independiente de los otros dos sistemas antes mencionados. Por una parte, el juez tiene que someterse a lo que las partes han acordado en la formalización de su contrato, que es el texto cuyo contenido el juez debe interpretar; y, por otra, el juez debe dictar sentencia de acuerdo con la ley y con los precedentes establecidos por tribunales superiores. En este sentido, es interesante señalar que los jueces tienen una capacidad mucho más limitada que los políticos o los miembros del poder legislativo para plantear la resolución de un problema social que puedan considerar relevante. Desde el poder ejecutivo y el legislativo se puede, en efecto, iniciar un proceso de reforma, en el que el juez no puede intervenir a no ser que alguna persona con legitimación para ello traiga el problema a su atención mediante la presentación de un caso concreto. Esto no es obstáculo, sin embargo, para que los jueces hayan intervenido a lo largo de la historia en procesos importantes de reforma social y puedan mostrar —y de hecho muestran— determinados sesgos en la interpretación de las leyes, que reflejen sus preferencias o su forma de entender el funcio-

namiento del sistema económico y, especialmente, sus resultados en lo que a la distribución de la renta respecta.

Se ha apuntado con frecuencia que el principal problema de la utilización por parte de los tribunales de criterios de justicia distributiva se debe a su falta de conocimientos en relación con el funcionamiento de las instituciones económicas de nuestros días. Esto es cierto, sin duda, y no resulta difícil encontrar en la fundamentación de muchas decisiones judiciales indicios de que lo que David Henderson ha denominado, con ironía, «*do it yourself economics*» (Henderson, 1986: 8-10). Pero en este tipo de decisiones suele haber algo más. Las preferencias de los jueces pueden constituir un argumento importante de sus funciones de utilidad. La cuestión a resolver es en qué grado estas preferencias influyen en su comportamiento. El problema, por otra parte, no es muy diferente del que se plantea en el campo de la política económica para determinar si son los intereses o la ideología lo que condiciona la regulación de la economía que lleva a cabo el poder ejecutivo. Pero, en nuestro caso, las restricciones en las que los jueces se mueven parecen atribuir a las preferencias un papel más relevante. La razón es que la mayor independencia de los jueces hace que éstos no se vean tan influidos por los grupos de interés de los que depende, con mucha frecuencia, el futuro de los políticos. Es cierto que un juez difícilmente podrá interpretar la ley desde su particular punto de visto ideológico si éste no coincide con el dominante en la magistratura o, al menos, con el vigente en los tribunales superiores, ya que esto supondría que sus sentencias serían casadas por aquéllos, con los costes personales y

profesionales que esto supondría. Pero un grupo bastante homogéneo, como el que han constituido tradicionalmente los jueces, sí puede tener un sistema de valores que condicione en buena medida su forma de interpretar las leyes en el sentido de orientarles a primar determinados modelos de distribución de la renta.

Los ejemplos en este sentido son muy numerosos. Con frecuencia, los jueces han considerado que era su obligación favorecer a grupos tan diversos como los consumidores, los arrendatarios o los trabajadores, interpretando —a veces de manera muy forzada— la ley en su beneficio. Pero esta actitud produce también un efecto perverso, en cuanto una toma de posición decidida a favor de la equidad vertical puede afectar negativamente a la horizontal, ya que perjudica a aquellos grupos que —considerados «parte fuerte» en la relación contractual— pretenden que se les aplique la ley en las mismas condiciones que a los demás ciudadanos.

III. HACIA LA REDUCCIÓN DE LA DESIGUALDAD: ¿DEL MERCADO AL ESTADO O DEL ESTADO AL MERCADO?

La forma habitual de buscar soluciones al problema de una distribución de la renta que se considera poco igualitaria parte de un análisis de las insuficiencias del mercado —si no de su propia responsabilidad en la situación no deseable— y de determinar en qué grado la política pública puede solucionar, aunque sea parcialmente, el problema. Es tan general el consenso ante el protagonismo necesario del sector público que puede resultar interesante invertir el pro-

ceso de razonamiento. Se trataría, por tanto, de poner en cuestión lo que hoy es la solución estándar generalmente aceptada, la política redistribuidora del sector público, y de plantear la idea de que al libre juego de las fuerzas del mercado le queda algo por decir en lo que a la igualdad y la estructura de la distribución de la renta hace referencia. El debate no es, además, exclusivo de ninguno de los aspectos concretos de desigualdad mencionados al comienzo de este trabajo, sino que, de una u otra forma, se plantea en todos ellos.

1. La desigualdad entre clases sociales

La mayor parte de los estudios sobre políticas de redistribución de la renta parte de la idea de que el mercado es un mecanismo eficiente de asignación de recursos, que plantea, sin embargo, el problema de producir situaciones de marcada desigualdad en la distribución. El mercado —se apunta— favorece al fuerte, al empresario, y perjudica a la parte débil, al trabajador. Y a partir de aquí se justifica la intervención del Estado en un doble sentido. Por una parte, como redistribuidor directo de la renta a través de sus programas de ingresos y gastos públicos. Por otra —y a este aspecto se le ha venido prestando una atención mucho menor—, como regulador que viola el principio de la libertad de contrato para favorecer a aquella parte que se considera más débil. Sorprende hoy a mucha gente la forma en el que los codificadores del siglo XIX abordaron el tema de las relaciones laborales. Para ellos, estas relaciones deberían basarse en los mismos principios que los demás contratos, y no tendría sentido defender la no aplicación a ellas del principio de li-

bertad de pactos que inspira —o, al menos, inspiró inicialmente— nuestro derecho de contratos. Concretamente, el Código Civil español dedica solamente cinco artículos al contrato de trabajo, la mayor parte de cuyas disposiciones se centran en lo que hoy denominaríamos servicio doméstico, ya que el legislador consideró que los principios generales del derecho de contratos eran suficientes para todo lo demás. La enorme reglamentación laboral que hoy existe, que rompe por completo con la tradición jurídica liberal, no puede entenderse sino como un intento de corregir esas desigualdades cuya responsabilidad se atribuye al mercado.

Resulta interesante apuntar, sin embargo, que en los primeros teóricos de la economía de mercado éste no se presenta como un mecanismo que ofrece todas las ventajas al empresario. Todo lo contrario. Para la mayor parte de los primeros economistas liberales, quienes obtienen los principales beneficios del mercado no son los empresarios, sino los consumidores. Estos economistas eran perfectamente conscientes de que la situación ideal para un empresario no es nunca el mercado libre. Lo que realmente resulta cómodo —y rentable, a la vez— es el monopolio y la protección. Si tomamos la obra de Adam Smith como representativa de esta línea de pensamiento, no es difícil encontrar en ella argumentos y ejemplos sacados de la vida real que apoyan la idea de que es la regulación, y no la libertad económica, la que impide que se alcancen mayores cotas tanto de prosperidad como de igualdad. Por mencionar sólo un caso bien conocido, los empresarios aparecen en la obra de Smith conspirando continuamente contra los intereses del público y rara vez se reúnen,

aunque sea por motivos festivos, sin que la elevación de sus precios acabe siendo el objeto de su conversación; y las asociaciones gremiales tienen como uno de sus principales efectos el refuerzo de estas actitudes contrarias, simultáneamente, al mercado y a los intereses de los consumidores (Smith, 1776-1976: 145-146).

En contra de lo que suele creerse, el mundo que precedió a la revolución industrial se parece más al siglo XX que a la época victoriana. Era, en efecto, un mundo fuertemente regulado por el Estado, en el que abundaban los monopolios y los privilegios, y en el que los agentes económicos eran perfectamente conscientes de que la forma más efectiva de triunfar en el mundo de los negocios era la búsqueda de rentas, aunque faltara aún mucho tiempo para que este término se utilizara por vez primera. La sensación que los grupos más dinámicos de la sociedad tenían entonces era que todo esto no sólo suponía un coste importante en términos de eficiencia, sino que, además, impedía la igualdad de oportunidades y frenaba, por tanto, la integración social.

No puede olvidarse tampoco que la reacción contra el mercado no ha tenido su único origen en socialistas e igualitaristas. Enemigos del mercado —y de la economía política misma— han sido también, desde el principio, los grupos más conservadores de la sociedad. Y la razón no es otra que el hecho de que estos grupos vieron siempre en el mecanismo del mercado un poderoso enemigo de sus privilegios tradicionales. Las aristocracias y las jerarquías eclesiásticas se opusieron así a un sistema que amenazaba con hacerles perder un control secular sobre poblaciones enteras. No es extraño, por tanto, que uno de los cantos

más entusiastas al mercado como fuerza destructora de los privilegios y la tradición conservadora se encuentre en las páginas del *Manifiesto Comunista*. «La burguesía —escribía Marx— ha desempeñado en la historia un papel eminentemente revolucionario. Allí donde ha conseguido dominar ha destruido todas las condiciones feudales, patriarcales, idílicas... Ha despojado de su aureola de santidad todas las actividades antes venerables, que eran tratadas con respeto piadoso». (Marx, 1848-1965: 162).

Pero, con el tiempo, esta idea del mercado como fuente de nivelación frente a situaciones de injusticia asentadas en el propio poder político desaparecería; y el sector público pasaría a desempeñar el papel de redistribuidor de rentas que hoy conocemos. Sería preciso esperar a la teoría de los fallos del Estado, a partir de los modelos antes mencionados, para que la opinión pública volviera, al menos, a plantearse la idea de que tiene poco sentido hacer equivalente una política de mayor gasto público y la reducción de la desigualdad en la distribución de la renta.

2. La desigualdad por la raza y el sexo

En el problema que hemos denominado la batalla de la raza y el sexo, las medidas de política económica son demasiado recientes como para poder formarse una opinión clara sobre sus efectos. Una revisión detallada de las investigaciones realizadas sobre las políticas antidiscriminación y de acción positiva, en los pocos lugares en los que tales investigaciones se han llevado a cabo, muestra una sorprendente variedad de resultados. Sabe-

mos que hay claros indicios de que la desigualdad por motivos de sexo y de raza está disminuyendo, y que estos cambios positivos son coincidentes en el tiempo con la aplicación de estas nuevas normas. Pero resulta prácticamente imposible establecer una relación causa-efecto entre ambos fenómenos; entre otras cosas, porque también allí donde tales normas no existen —o son poco relevantes en la práctica— se han dado procesos de mayor igualdad en empleos y rentas, y éstos no muestran diferencias sustanciales en relación con los experimentados por los países que han atribuido gran importancia a los programas de apoyo a las mujeres y a las minorías, y a leyes de acción positiva.

Pero los economistas tenemos modelos que permiten defender la idea de que el mercado mismo puede ser un instrumento para el ascenso social de los grupos marginados. El argumento de que la no aplicación de los criterios de mercado perjudica, sobre todo, a los sectores sociales más desfavorecidos ha sido defendido por algunos economistas desde hace tiempo desde el punto de vista teórico. No era difícil, desde luego, dar el paso desde un resultado bien conocido de la teoría del comercio internacional, de acuerdo con el cual cuanto más pequeña es la dimensión de un país mayores costes tendrán para sus ciudadanos las políticas autárquicas o proteccionistas. Pero, posteriormente, se encontró también alguna evidencia empírica interesante a favor de esta idea. El profesor Hutt mostró, por ejemplo, que el principal obstáculo para la elevación de los salarios de los trabajadores negros en la Sudáfrica del *apartheid* no radicaba en los empresarios, sino en los sindicatos de trabajadores blancos que presionaban a los empre-

sarios para que no contrataran negros, con el objeto de elevar sus remuneraciones por encima del nivel que habrían alcanzado en el caso de un mercado abierto en el que todos los empleados hubieran tenido la posibilidad de competir en las mismas condiciones. (Hutt, 1964)

Pero sería, sin duda, el estudio de Gary Becker sobre la economía de la discriminación racial el que suministraría los fundamentos teóricos para la defensa del mercado como mecanismo de igualdad de oportunidades (Becker, 1971). De acuerdo con la teoría económica de la discriminación, la conducta discriminadora resulta «cara» para quien la realiza. Escoger a un trabajador por su sexo o raza es, en efecto, ineficiente, ya que estos criterios no son los determinantes de la productividad de la persona contratada. La competencia castigará, por tanto, al empresario discriminador. Y, en el medio y largo plazo, estos empresarios irán siendo expulsados paulatinamente del mercado. De este modelo puede obtenerse, por tanto, la conclusión de que las leyes antidiscriminación —y, sobre todo, las leyes de acción positiva— son innecesarias, ya que el mercado acabará solucionando el problema por sí mismo.

La observación de la realidad muestra que la discriminación por motivos de raza y de sexo no ha desaparecido, pero indica también que se ha reducido sustancialmente. Dado que no disponemos, en absoluto, de evidencia empírica sobre los efectos reales de las normas antidiscriminación y de acción positiva (no se discute aquí el efecto de la desaparición de las normas que imponían la discriminación por ley, como fue el caso de Sudáfrica hasta hace relativamente poco tiempo, ya que el mantenimiento

de tales leyes era claramente ineficiente, en cuanto no permitía siquiera la existencia de un mercado de trabajo unificado), cabe interpretar este resultado de dos maneras muy diferentes. Según la primera, teniendo en cuenta las dudas que plantea la eficiencia de las normas anti-discriminación, habría que concluir que ha tenido que ser el mercado el que haya reducido de facto los efectos de la discriminación. Y esta tesis se ve reforzada por el hecho antes mencionado de que no parecen encontrarse diferencias sustanciales entre los niveles de discriminación de países de similar nivel cultural que han hecho amplio uso de estas normas y otros que han tenido mucha menor beligerancia en este campo. La interpretación alternativa explicaría, en cambio, la persistencia de la discriminación como una prueba clara de la incapacidad del mercado para eliminarla; lo que tendría como corolario la conveniencia de reforzar las políticas antidiscriminación y de acción positiva.

La introducción de los costes de transacción complica, sin embargo, el modelo, y muestra que el empresario puede no ser discriminador sólo por «gusto», en el sentido beckeriano del término, sino que la utilización de criterios discriminadores en la selección de personal puede ser perfectamente racional, incluso en casos en los que los empresarios son claramente contrarios a la discriminación (si los empresarios son mujeres u hombres de color, por ejemplo). La utilización de características generales del grupo discriminado —a veces determinadas mucho tiempo antes de que tenga lugar el proceso de selección— puede ser eficiente mientras las pérdidas obtenidas por no haber escogido la persona que objetivamente tuviera las mejores características

sean inferiores a la reducción de los costes de transacción conseguida con esta estrategia.

Este resultado puede ser un argumento en favor del papel activo del Estado para reducir la discriminación. Pero esta intervención debería tener una orientación diferente a la habitual de las normas antidiscriminación y de acción positiva hoy existentes, para buscar una reducción de esos costes de información que serían los que realmente estarían perjudicando la posición relativa de determinados grupos sociales (Buchanan, 1989).

3. La desigualdad entre naciones

El último de los aspectos que estamos analizando, las diferencias entre naciones, es, seguramente, el tema en el que desde hace más tiempo se viene discutiendo la conveniencia o no de las soluciones de mercado como fórmula para reducir la desigualdad. Y esto es así a pesar de que, en el campo de la economía internacional, disponemos desde hace dos siglos de uno de los teoremas más sólidos de toda la ciencia económica. Conviene insistir en que, pese a algunas interpretaciones en contra, uno de los principales mensajes que a la política económica le transmite la teoría de los costes comparativos es que el libre comercio no sólo eleva el nivel de bienestar global, sino también el de cada uno de los países que en él participan. Y algunas extensiones posteriores del modelo, principalmente el teorema de igualación de precios de los factores de producción, apuntan la idea de que el libre comercio incrementará los ingresos del factor de producción relativamente abundante en cada país; lo que, para las naciones más atrasa-

das, con una *ratio* de stock de capital por trabajador empleado relativamente baja, significa la elevación de ingresos —y por tanto del nivel de vida— de los grupos de renta más baja.

No parece que los argumentos técnicos utilizados en contra de estas ideas de nivelación de rentas por el comercio tengan mucha relevancia práctica. Es verdad que, con el análisis económico, podemos llegar a resultados bien conocidos, como el del arancel óptimo (Bhagwati, 1971) —es decir, un arancel que modifique la relación real de intercambio a favor del país que la aplica—, o el empobrecimiento por el crecimiento (Bhagwati, 1958), de acuerdo con el cual el crecimiento de un país podría tener como efecto un deterioro de su relación real de intercambio tal que su nivel de bienestar se reduciría. Está todavía por demostrar, sin embargo, que estos modelos signifiquen algo importante en el mundo real. Por ello, las principales críticas al libre comercio como factor igualador de la prosperidad de las naciones no suelen basarse en estas ideas, sino, más bien, en argumentos de carácter político. Una de las ideas que hay detrás de casi todas las teorías que defienden un desarrollo económico al margen del comercio internacional —o, al menos, sometiendo a éste a fuertes limitaciones— es el principio de que la nación constituye el auténtico sujeto de la actividad económica, y que, a diferencia de la vieja idea de los clásicos de que lo que es razonable para un particular difícilmente puede no serlo para un Estado, los criterios que deben regir la vida económica de una nación son diferentes; y que, en estas diferencias, el comercio internacional desempeña un papel singular (List, 1841-1955). Es interesante señalar que, aunque

las conclusiones de este enfoque lleven también al resultado de que el comercio internacional puede empobrecer a la nación que se abre a él, sus argumentos chocan con los de la teoría antes esbozada. Los proteccionistas, desde los primeros historicistas alemanes hasta nuestros días, han criticado el libre comercio internacional con el argumento de que no pueden competir en condiciones de igualdad países muy diferentes por su tamaño y nivel de desarrollo económico. Serían, en su opinión, los países más grandes los que defenderían el comercio libre para aprovecharse de los más pobres y pequeños. Pero lo que la teoría nos enseña es justamente lo contrario. Es el país precio-aceptante el que mayores ventajas obtiene del comercio, y deberían ser los países más grandes los que aplicaran una política proteccionista, ya que serían ellos los únicos capaces de modificar en su favor la relación real de intercambio.

Junto a la exaltación del principio de la nacionalidad, la mayor oposición a la idea de que el comercio genera igualdad la encontramos en las teorías que afirman que lo que caracteriza a las relaciones entre los países avanzados y las naciones en vías de desarrollo no es el beneficio mutuo, sino la explotación de los últimos por parte de los primeros. Y, dentro de la amplia serie de teorías que se han formulado en esta línea, el modelo del deterioro de la relación real de intercambio ha sido, sin duda, el que más difusión ha alcanzado. La tesis Prebisch-Singer (Prebisch, 1950; Singer, 1950) defiende la existencia de una tendencia estructural hacia el deterioro de la relación real de intercambio de los países en vías de desarrollo, debida fundamentalmente a la caída de los

precios relativos de las materias primas y al aumento de los precios relativos de los productos industriales. El efecto principal de esta tendencia sería un empobrecimiento aún mayor de los países atrasados que se abrieran al comercio exterior; y la recomendación inevitable de política económica sería la definición de modelos de desarrollo basados en la sustitución de importaciones y la creación consiguiente de industrias dirigidas al mercado interior.

El modelo es, sin embargo, muy defectuoso desde el punto de vista técnico, y los datos disponibles no parecen confirmar sus predicciones. En primer lugar, el valor de las comparaciones de precios de productos primarios e industriales para períodos largos de tiempo resulta, en la mayor parte de los casos, imposible, ya que, mientras la naturaleza de aquéllos no ha cambiado sustancialmente, la evolución tecnológica hace imposible considerar equivalentes productos industriales elaborados en diferentes momentos históricos. Y, además, lo que indican los datos es que la relación real de intercambio entre estos dos tipos de productos no ha mostrado una tendencia uniforme. Es posible identificar períodos en los que, con la salvedad antes indicada, esto se ha producido, pero también se encuentran otros períodos en los que ha sucedido lo contrario (Haberler, 1979).

La posición relativa de los países en lo que a sus niveles de prosperidad se refiere ha variado mucho a lo largo de la historia. Y los ejemplos de mejoras y empeoramientos significativos son muy numerosos. Algunos países históricamente muy pobres (por ejemplo, Corea y otros países asiáticos) han alcanzado

hoy niveles de desarrollo elevados. Naciones que fueron muy ricas, como Argentina, ya no lo son. Y poca gente habría esperado hace no mucho años que Irlanda superaría a Gran Bretaña en renta per cápita, como ha sucedido recientemente. En determinados momentos históricos, ha habido modelos de desarrollo con un marcado tinte proteccionista que han obtenido éxitos indudables; pero aún está por determinar si los lograron gracias o a pesar de la protección. Y los casos más llamativos de crecimiento económico de los últimos años parecen indicar las ventajas sustanciales que cualquier país atrasado obtiene de su apertura al exterior.

IV. UNA BREVE CONCLUSIÓN

Desde la opinión pública, y aún más desde el ámbito de otras ciencias sociales, se tiende con frecuencia a construir un hombre de paja al hablar de los economistas. De acuerdo con el estereotipo más común, el economista está cegado por su obsesión por la eficiencia, y para nada considera otros valores humanos, entre los que la justicia y la igualdad deberían desempeñar un papel fundamental. Las cosas, sin embargo, ni son así ni lo han sido casi nunca. El problema no es que los economistas no se preocupen de los resultados que en la distribución de la renta producen mecanismos alternativos de asignación de recursos, sino que sus modelos llevan a recomendar políticas muy diversas a la hora de intentar mejorar el nivel de vida de la población, objetivo en el que la gran mayoría coinciden. Como se apuntado en las páginas anteriores, es un error identificar la preocupación por los más desfavorecidos con la defensa de

programas de mayor intervención pública. Si algo nos muestra la historia del pensamiento económico es que la defensa de los mecanismos de mercado y la oposición a un papel más relevante del sector público por parte de muchos economistas se ha debido precisamente a su interés por buscar fórmulas que ayuden a sacar a la gente de la pobreza. Y este resultado tiene una consecuencia importante. Si dejamos de lado la discusión de qué escuela o grupo de economistas es más «ético», el debate hay que llevarlo necesariamente al análisis de los efectos de políticas alternativas. En otras palabras, no se ayuda más a quienes lo necesitan haciendo declaraciones de principios. Los resultados son, al final, lo que importa. Y ésta es una muy vieja tradición del razonamiento económico que nunca debería olvidarse.

BIBLIOGRAFÍA

BHAGWATI, J. (1958), «Immiserizing growth: a geometrical note», *Review of Economic Studies*, 25, junio, págs. 201-205.

- (1971), «A generalized theory of distortions and tariffs», en *Trade, Balance of Payments and Growth. Papers in International Economics in Honor of Charles P. Kindleberger*, Amsterdam, North Holland, págs. 69-90.
- BECKER, G. S. (1971), *The Economics of Discrimination*, Chicago, University of Chicago Press.
- (1991), *A Treatise on the Family*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- BUCHANÁN, J. (1989), «Equal treatment and reverse discrimination», en *Economics Between Predictive Science and Moral Philosophy*, R. TOLLISON y J. VANBERG (eds.).
- BUCHANAN, J. M., y Musgrave, R. (1999). *Public Finance and Public Choice. Two Contrasting Views of the State*, Cambridge, Mass., MIT Press.
- DESANTI, D. (1970), *Les socialistes de l'utopie*, Paris, Payot.
- HABERLER, G. (1979), «Modernos ataques a un sistema económico internacional liberal. Una perspectiva histórica», *Moneda y Crédito*, 148, marzo, páginas 3-29.
- HAYEK, F. A. (1998), *Los fundamentos de la libertad*, Madrid, Unión Editorial.
- HELVETIUS, CH. A. (1776), *De l'esprit*, Paris, Durand.
- HENDERSON, P. D. (1986), *Innocence and Design. The Influence of Economic Ideas on Policy*, Oxford, Basil Blackwell.
- HUTT, W. H. (1964), *The Economics of the Colour Bar*, Londres, IEA.

- JASAY, ANTHONY DE (1993), *El Estado. La lógica del poder político*, Madrid, Alianza Editorial.
- LIST, F. (1841-1955), *Sistema nacional de economía política*, Madrid, Aguilar.
- MARX, K. (1848-1965), *Le manifeste communiste*, en *Oeuvres. Economie I*, Paris, Gallimard, págs. 159-198.
- MILL, J. S. (1848-1909), *Principles of Political Economy*, Londres, Longmans.
- MUSGRAVE, R. (1959), *The Theory of Public Finance*, Nueva York, McGraw Hill.
- PIGOU, A. C. (1938), *The Economics of Welfare*, Londres, Macmillan.
- POSNER, R. (1986), *Economic Analysis of Law*, Boston y Toronto, Little Brown and Co.
- PREBISCH, R (1950), *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*. Nueva York, United Nations.
- SINGER H. W. (1950), «The distribution of gains between investing and borrowing countries», *American Economic Review*, Papers and Proceedings, mayo, págs. 473-485.
- SMITH, A. (1776-1976), *An Inquiry into The Nature and Causes of The Wealth of Nations*, Oxford, Oxford University Press.
- STIGLER, G., y FRIEDLAND, C. (1962), «What can regulators regulate? The case of electricity», *Journal of Law and Economics*, 5, octubre, págs. 1-16.

Resumen

Este trabajo presenta una visión general de la forma en la que los economistas han abordado el problema de la desigualdad. El estudio se centra en tres aspectos del problema: la desigualdad entre naciones, la desigualdad entre clases sociales y la desigualdad por motivos de raza y sexo. Y concluye con la idea de que la regulación estatal y el gasto público no son las únicas forma de solucionar el problema. Muchos economistas piensan, por el contrario, que el mercado puede producir mejores resultados también en el tema de la igualdad.

Palabras clave: desigualdad, comercio internacional, clases sociales, raza, sexo.

Abstract

This paper presents a quick survey of how economists have dealt with the problems of inequality. The paper emphasizes three specific subjects: inequality between nations, inequality between social classes and inequality between the sexes and races. The main conclusion is that government regulation and public expenditure is not the only way to reduce inequality and many economists have thought that the market is the best way to deal with this problem.

Key words: inequality, international trade, social classes, race, gender.

JEL classification: D3, I3.