

Costo social del neoliberalismo

Araceli Damián*

Los cambios de las condiciones económicas mundiales en los años setenta (aumento de los precios del petróleo, inflación acelerada, rompimiento de los acuerdos de Bretton Woods, etc.) condujeron a la primera gran recesión en los países desarrollados, después de la segunda guerra mundial. Ello coincidió con una ola de fuertes críticas desde el pensamiento neoliberal al modelo keynesiano y a la intervención estatal en la economía. La derecha que tomó el poder a principios de los ochenta en varios países desarrollados implementó reformas económicas de corte neoliberal.

Se redujo la participación del Estado en la economía (se privatizaron empresas estatales como las de aviación, automovilística, etc.), y se contrajo el gasto social, al tiempo que se impulsó el comercio internacional. Las medidas antiinflacionarias de los países desarrollados elevaron las tasas de interés, lo que precipitó la crisis de la deuda en los países subdesarrollados como México.

Para “ayudar” a los países en desarrollo a salir de la crisis, los desarrollados les exigieron implementar la misma receta, pero en dosis más altas y más amargas. Aseguraron que el costo social de las reformas sería pasajero y que una vez recuperado el ritmo de crecimiento se lograría reducir la pobreza y la desigualdad. Sin embargo, existen serias dudas de que ello se haya logrado, aun en los países desarrollados. Por ejemplo, en Gran Bretaña, bajo el mandato de Margaret Thatcher se implementaron las más profundas reformas estructurales en los países desarrollados y su costo social aún se sigue debatiendo.

La evidencia del costo social que tuvo la reforma, presentada en el libro colectivo editado por Andrew Glyn y David Miliband sobre la experiencia británica (*Paying for Inequality. The Economic Cost of Social Injustice*, Rivers Oram Press, Londres, 1994), pone en duda los supuestos logros a los que llegaremos algún día.

De acuerdo con Glyn y Miliband, en 1992 la desigualdad entre los trabajadores mejor y peor pagados en Gran Bretaña era la más alta observada en un siglo (desde 1886). Se calculaba que en cinco años (1987-1992), el pago a los directivos de las 100 compañías más importantes de la Gran Bretaña había

aumentado en 133%, mientras que para el 10% de los trabajadores de más bajo ingreso el aumento fue de 38%.

No cuento con información del pago recibido por los directivos de las 100 empresas más importantes en México. No obstante, podemos hacer uso de lo publicado por la revista *Forbes* a principios de año, sobre las personas más ricas de nuestro país. De acuerdo con *Forbes*, la riqueza de los once mexicanos más ricos creció en 48% entre 2002 y 2004, lo que equivale a 11 mil 500 millones de dólares. *Grosso modo*, el grupo de los 11 obtuvo un ingreso mensual de casi 460 millones de pesos al mes, monto con el cual podrían contratarse 330 mil personas con salario mínimo. En el mismo periodo el minisalario tuvo una recuperación imperceptible.

Glyn y Miliband también analizan la concentración de la riqueza en ese país. De acuerdo con ellos el uno por ciento de la población británica más rica poseía 129 veces más riqueza monetarizable (depósitos en bancos, acciones, etc.) que el 50 por ciento de los menos ricos. En nuestro país sólo un minúsculo grupo de empresarios es poseedor de acciones y aunque no se tiene información sobre los montos de sus depósitos bancarios, la relación con los del 50% más pobre debe ser cercana al infinito.

La Encuesta de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), nos da pistas del grado de concentración en México. En el 2002, el 10% de los hogares más pobres del país (12 millones de personas) vivían con un poco más del 2% del ingreso total captado por la encuesta; en contraste, el 10% de los hogares con ingresos más altos (7.2 millones de personas) concentraba el 33%. Esta enorme desigualdad se obtiene, a pesar de que la ENIGH no capta la información del ingreso de los más ricos del país. Para dar una idea de lo mal captado que está este ingreso en la encuesta, basta saber que los profesores de tiempo completo de las universidades públicas se ubican en el 10% más “rico” del país.

Otro de los “beneficios” logrados por las reformas estructurales neoliberales británicas fue una reducción mayor en el pago de los impuestos para las clases más privilegiadas. Los autores señalan que en 1992 el 10% de la población de más bajos recursos pagaba el 43% de su ingreso en impuestos, mientras que el

10% más rico pagaba sólo el 32%. Entre 1979 y 1992 se redujo el pago de impuestos en 31 mil millones de libras. El uno por ciento de los preceptores de mayores ingresos recibió un recorte per cápita 93 veces mayor que el recibido por el 50% de los trabajadores de más bajos ingresos.

También en México los gobiernos neoliberales han impulsado la reducción de la tasa máxima del impuesto sobre la renta de las personas físicas, la cual bajó de más del 40% en los últimos años, al 32% este año, y se pretende reducir al 28% en los próximos años. Asimismo, se han realizado intentos por aumentar el IVA a alimentos y medicinas, lo que afectaría sobre todo a los sectores de más bajos ingresos (véase mi colaboración del 17/Noviembre/2003).

El consenso entre diversos académicos dedicados al estudio de la pobreza y la desigualdad es que éstas han aumentado en Gran Bretaña a raíz de las reformas estructurales. Según Glyn y Miliband, en 1992 el 31% de los niños vivían en hogares con ingresos menores a la mitad de la media del ingreso nacional (medida con la que calculan la pobreza), mientras que en 1978-9 el porcentaje era de 10%. Es claro pues que la historia se repite. Carlos Marx recomendaba a quienes vivían en países de capitalismo incipiente que observaran lo que ocurría en los capitalistas avanzados, porque decía: *De te fabula narratur* (de ti se trata la fábula).

*El Colegio de México, adamian@colmex.mx