

Göran Therborn

**Los campos
de exterminio de
la desigualdad**



Allá por la década de 1970, y hasta ya bien entrada la década de 1980 en algunos países, surgió un movimiento por la “humanización del trabajo” que incluía estudios de medicina social sobre el trabajo, el estrés y la salud. Uno de los hallazgos más significativos de estos estudios fue la importancia crucial de la exigencia y el control. La combinación de altas exigencias laborales — velocidad, precisión, atención constante o esfuerzos arduos — con un control escaso o nulo de la situación laboral propia auguraba un severo desgaste de la salud, tanto somática como psíquica (Karasek y Theorell, 1990). Y las recompensas bajas por grandes esfuerzos también encerraban el peligro de causar futuros daños graves a los afectados. La conclusión de este movimiento por la humanización fue un llamado a incrementar el control y la influencia de los trabajadores en el lugar de trabajo, ideas que hoy, bajo la égida de la “empleabilidad” y la “flexibilidad” laboral, han quedado tan distantes como el socialismo, concepto para la creativa industria de la tecnología informática.

En Rusia, la sensación mayoritaria de impotencia ante el proceso de cambio sistémico, sumada a la desaprobación del nuevo régimen económico que se instalaba durante la transición al capitalismo, parecen haber sido una de las causas del súbito aumento en la mortalidad y la mala salud autoevaluada de los habitantes durante los años noventa (Marmot y Bobak, 2000: 130, 139 y 140).

Estos factores estresantes de la exigencia y el control ejercidos desde arriba se institucionalizan en jerarquías. Ello explica los notables resultados de un extenso estudio longitudinal sobre todos los empleados de Whitehall —la sede del gobierno central de Gran Bretaña—, desde los porteros y recaderos hasta los más altos funcionarios ministeriales. La mortalidad antes de la edad de jubilación formaba la misma escalera que la burocracia, incluso después de que se hubiera tomado en cuenta el tabaquismo y otros factores de riesgo: los de abajo morían primero; los de arriba morían últimos (o bien, mejor dicho, tenían mayores probabilidades de sobrevivir hasta la vejez) (Marmot, 2004: cap. 2 y *passim*).

El retrato de la desigualdad acotado a una foto del uno por ciento más rico contra el resto del mundo se acerca más a la Disneylandia del Tío Rico Mc Pato que a las crudas realidades de la vida humana en el marco de las desigualdades contemporáneas.

2. Tras las puertas de la exclusión

AHORA QUE en la estela de la crisis financiera ha surgido una preocupación generalizada y salpicada de ocasionales escándalos por los exorbitantes salarios y bonificaciones de los ejecutivos, un igualitario serio e independiente debería tratar de dilucidar qué es exactamente lo que tienen de malo, si es que lo tienen, las enormes diferencias de ingresos y riquezas. ¿Acaso el ciudadano medio ha caído presa de la envidia (un sentimiento que suele percibirse más cercano al vicio que a la virtud)? ¿Y cómo se relaciona esta súbita indignación por los salarios ejecutivos con la ausencia de un clamor general contra las vastas sumas que se embolsan las celebridades del deporte y el entretenimiento, generalmente veneradas por los medios populares, en particular por las páginas deportivas?

El “sentido común” predominante no debería ser desechado a la manera en que suele hacerlo la típica arrogancia del privilegio. Sin tratar de leer la mente del ciudadano medio, advertimos una diferencia obvia entre las celebridades, por un lado, y los banqueros y ejecutivos, por el otro: las primeras le dan algo a su público. Las celebridades aparecen como inofensivas mariposas cuyo indulgente estilo de vida brinda un goce indirecto a sus admiradores. Pero los capitanes de las finanzas y el resto de la economía no nos entretienen: nos dominan.

Además, las mariposas-celebridades son más bien escasas. En Estados Unidos representan apenas el 3% de la milésima parte (0,1%) que se apropia de las mayores rentas. Los ejecutivos empresariales no financieros ascendían al 41% en 2004, mientras que los ejecutivos y gerentes financieros conformaban el 18% (Hacker y Pierson, 2010: 46).

La desigualdad siempre implica excluir a alguien de algo. Cuando no mata gente o atrofia la vida de las personas — literalmente —, la desigualdad significa exclusión: excluir a muchos de las posibilidades que ofrece el desarrollo humano. La exclusión tiene dos puertas principales en la sociedad humana. Una se cierra en la cara de los pobres, condición que toma diferentes formas — por ejemplo, no es igual en el Reino Unido que en la India — pero tiene un significado social universal: ser pobre significa que uno carece de los recursos necesarios para participar (plenamente) en la vida cotidiana que lleva la mayoría de sus conciudadanos.

La otra puerta de la exclusión se cierra entre la elite y el resto de la gente. En los regímenes capitalistas, es el 0,1%, el 1% o a lo sumo el 5% más rico el que deja afuera al resto. En las dictaduras basadas en el poder estatal, la “elite” puede ser un “círculo interno” minúsculo alrededor del dictador, o bien el escalafón superior de una organización jerárquica, como en los Estados regidos por un partido comunista. En ambos casos, esta segunda puerta crea una división entre los comandantes y los comandados, entre los que hacen las políticas y los que las reciben. Cuanto más ancha es la brecha entre el 1% y el 99%, más gruesa es la puerta de la exclusión, y más se distorsionan la cooperación y la interdependencia humanas en beneficio del primer grupo.

El problema cardinal de la desigualdad económica radica en sus efectos de división social, despilfarro económico y distorsión política en forma de dictocracia.* La desigualdad de recursos desgarr a las sociedades y las convierte en lo que Benjamin Disraeli (como novelista más que como político) alguna vez llamó “las dos naciones”: los ricos y los pobres. De este modo, el espacio social para el desarrollo humano se escinde y se restringe, sobre todo a costa de los desaventajados, por supuesto, pero no solo de ellos. En segundo lugar, la desigualdad de propiedad o control de los recursos económicos, o bien de acceso a ellos, implica que el producto de una sociedad queda en manos de unos pocos privilegiados que pueden derrocharlo fácilmente. En tercer lugar, la desigualdad de recursos económicos y su utilización política han refutado los temores que sentían los liberales decimonónicos ante la democracia: el miedo de que el poder ciudadano usurpara la propiedad privada. Lejos de ello, son los grandes

* En inglés, *dictat-ship*. Al final del capítulo, el autor explica este neologismo y su diferencia con el término “dictadura” (en inglés, *dictatorship*). [N. de la T.]

propietarios quienes han podido dictar la mayor parte del tiempo y en la mayoría de los países, lo que calificar de “buena política económica”.

DIVISIÓN

La desigualdad de recursos abre un abismo entre las personas. En 2012, el libro *Coming Apart* [Desintegración], de Charles Murray, lanzó en Estados Unidos un dramático clamor acerca de esta situación: “Nuestra nación está descosiéndose, pero no por las costuras étnicas sino por las costuras de clase” (Murray, 2012: 269). Este *best seller*, extremadamente interesante y original, también es significativo porque agrega una nueva perspectiva sobre la desigualdad. Su autor, un intelectual conservador y académico independiente, no es precisamente conocido por su igualitarismo sino más bien todo lo contrario. En vena comunitaria, Murray se preocupa por la segregación y la grieta cultural que se abre en la sociedad estadounidense, en primer lugar entre la clase profesional y gerencial con estudios universitarios, por un lado, y la clase trabajadora que a lo sumo ha obtenido un diploma secundario, por el otro. Al demostrar cómo la brecha entre ambas clases se ha ensanchado y profundizado hasta el abismo desde principios de los años sesenta, Murray se enfoca en las clases blancas a fin de subrayar su análisis basado en el parámetro de la clase social. Sus principales campos empíricos son el matrimonio y la familia, el trabajo y la participación en la fuerza laboral, el delito, el compromiso cívico-social y la religión: todos los campos en los que ambas clases se han escindido hasta formar dos mundos aparte.

Lo que nos interesa en el contexto de este libro son las descripciones de Murray, relevantes, perspicaces y bien documentadas: no necesitamos preocuparnos por la flaqueza de sus explicaciones y soluciones. En calidad de moralista conservador, Murray tiende a sustituir la explicación social por la culpa moral, retratando este desarrollo de los acontecimientos como un efecto de la contracultura profana de los años sesenta, la degeneración moral de los pobres y el hecho de que la clase alta, esforzada y moral, no predique lo que practica. Tras lanzar la típica embestida de la derecha estadounidense contra los Estados de bienestar europeos, Murray deposita su esperanza en un nuevo “despertar” religioso. No obstante la estridencia ideológica de este autor, su gráfica descripción de un país

escindido por la clase social es la imagen actual más vivida disponible de los efectos divisivos que causa la desigualdad de recursos.

Otra manifestación contundente es la polarización de las ciudades que hizo eclosión en las últimas dos décadas del siglo pasado. Por un lado se observa el crecimiento vertiginoso de los barrios privados, que a veces llegan a formar ciudades enteras, como Alphaville en San Pablo o Nordelta en las afueras de Buenos Aires: las así llamadas “comunidades valladas” (véase Paquot, 2009). De comunidad suelen tener muy poco; más bien son recintos cerrados donde se aíslan los privilegiados dejando afuera a los plebeyos. El concepto se desarrolló en el oeste de Estados Unidos, pero la práctica ahora se ha extendido por fuera de las zonas aún relativamente igualitarias de Europa Central Occidental y el noreste de Asia. He constatado personalmente la masiva extensión de estas áreas urbanas cerradas en lugares como Manila, Bogotá, México, San Pablo y —desde los *années folles* de la década del noventa— la Buenos Aires neoliberal. El fenómeno equivale a una suerte de *apartheid* social.

Por el otro lado observamos la producción de lo que Loïc Wacquant (2008) denominó “marginalidad avanzada”: vertederos de “parias urbanos” que han sucedido y remplazado a los guetos negros estadounidenses y los barrios obreros europeos de mediados del siglo xx. A pesar de sus numerosas desventajas, aquellos guetos y barrios albergaban a trabajadores industriales con empleo —en los guetos estadounidenses solían incluir también a una clase media étnica— y tenían su propia cultura colectiva: en Estados Unidos, la multifacética cultura negra *south*; en Europa, la rica cultura comunitaria del movimiento obrero. Un buen ejemplo de lo que señala Wacquant es el proceso que se puso en marcha en los suburbios obreros de Buenos Aires a lo largo de los años noventa y siguió durante el derrumbe del experimento neoliberal, entre 2001 y 2003.

Esta polarización extrema no es el único partido que se juega en las grandes ciudades. También hay intentos heroicos de revitalizar ciudades industriales en decadencia, e incluso en proceso de contracción; pero una y otra vez estos intentos terminan por producir poco más que nuevos enclaves de privilegio en medio de una continua disolución social, impulsada por la fuerza inexorablemente desigualitaria de distanciamiento y exclusión que ejerce el capitalismo financiero contemporáneo.

Pero eso no es todo: a medida que el mundo adquiere una mayoría urbana por primera vez en la historia, las ciudades devienen en concentraciones

de la desigualdad. La desigualdad del ingreso entre los residentes de las principales ciudades sudafricanas, lideradas por Johannesburgo, alcanza un valor de 75 en el coeficiente de Gini (Oxf. Habitat, 2008: 72), un poco por encima del promedio estimado de desigualdad entre todos los hogares del planeta: alrededor de 70 en 2008 (Milanovic, 2012: 8). Muchas grandes ciudades son más desiguales que el país del que forman parte, como Johannesburgo y Tshwane en Sudafrica, Brasilia, Ciudad de México, Buenos Aires, Nueva York y Washington. Por otra parte, en Tokio y en Europa en general, la desigualdad de las ciudades se aproxima al patrón nacional. Y de acuerdo con Oxf. Habitat, la desigualdad de Beijing asciende a apenas la mitad de la que se registra en el país entero (Oxf. Habitat, 2008: 63 y ss.).

También existe lo que podríamos llamar “efecto de incompreensión María Antonieta”. De acuerdo con la tradición revolucionaria francesa (tal vez apócrifa), la reina María Antonieta, al oír que los habitantes de París pedían pan, les preguntó a sus cortesanos: “¿Y por qué no comen torta?”

Una buena ilustración del efecto María Antonieta es una legislación reciente (noviembre de 2012) que introdujo el gobierno burgués de Suecia. El país ha quedado rezagado en los recientes exámenes PISA¹ de rendimiento escolar debido a que el estrato más bajo de los alumnos suecos obtiene peores calificaciones que antes. La respuesta del gobierno sueco — que representa a la clase media alta— consistió en ofrecer un descuento impositivo a los padres que contraten a alguien para que ayude a sus hijos a hacer la tarea. He ahí el consejo al estilo María Antonieta que da el gobierno de Suecia a los desempleados nativos y a los numerosos inmigrantes que hacen tareas de limpieza o trabajan como asistentes paramédicos, cuyos hijos experimentan dificultades en el marco de la actual enseñanza “empresarial” y la división entre escuelas privadas y públicas: “Contraten a un ayudante para las tareas escolares y llenen el formulario para acceder a una reducción impositiva”. Una ventaja adicional que brinda esta política de subsidiar el privilegio educativo de la clase media es el hecho de que la ayuda subsidiada para las tareas escolares está convirtiéndose en un negocio lucrativo que emplea a estudiantes

¹ El Programa Internacional de Evaluación de los Alumnos (PISA, por sus siglas en inglés), una evaluación comparativa recurrente de la competencia educacional de los estudiantes de 15 años, lanzado por la OCDE en 1997.

universitarios. No solo se refuerza el privilegio educativo general de la clase media, sino que también una sección de esa clase media lucha con el dinero de los contribuyentes.

Y cuanto más difieren los ricos del resto de nosotros, más riguroso y desconsiderado puede esperarse que sea el dominio que nos imponen. Ya oímos cómo el candidato del capital, en las últimas elecciones de Estados Unidos, decía ante sus pares del *country club* que no tenía nada para ofrecerle al 47% inferior de la población.

Tal como hace casi dos siglos señaló Alexis de Tocqueville ([1856] 1966: especialmente cap. 8) desde la perspectiva de un aristócrata liberal que reflexionaba sobre la Revolución Francesa antiaristocrática, el *apartheid* social que ejercen los privilegiados es una práctica social propensa a engendrar un “indomable odio a la desigualdad”, con las consecuentes rebeliones y revoluciones. No cabe la menor duda de que esta no es la senda hacia un gobierno eficiente y estable de la sociedad.

Un efecto muy bien documentado del desgarramiento de los tejidos sociales es la siembra de temor y desconfianza, sentimientos que están lejos de beneficiar el desarrollo de la sociedad. Las ciencias sociales han comprobado de manera fehaciente que la desigualdad engendra desconfianza (Uslaner, 2002; Rothstein y Uslaner, 2005). Si bien la correlación no es tan nítida como la que se refleja en las escalas exactamente paralelas de la jerarquía administrativa y la muerte prematura en la sede gubernamental de Whitehall (véase el capítulo I de este libro), se han hallado grandes diferencias internacionales, fuertemente correlacionadas con la desigualdad del ingreso, en lo que concierne al predominio de la confianza en los demás. En los países escandinavos, dos tercios de la población creen que “la mayoría de la gente es confiable”; en Brasil, solo el 3% suscribe esta creencia; en Sudáfrica, el 12%; en Gran Bretaña, el 30%, y en Estados Unidos, el 36% (Inglehart y Norris, 2004: cuadro A165).

La desconfianza y el miedo a los demás representan un costo social. Allí donde abundan estos sentimientos, la cooperación necesaria requiere salvaguardas adicionales que implican gastar más recursos en guardaespaldas y medidas de seguridad. En Bogotá, capital de uno de los países más desiguales del mundo, aproximadamente un décimo de la población económicamente activa trabaja en el área de vigilancia y seguridad. Sin embargo, un analista —en contraste con un predicador— debería señalar que las sociedades capitalistas ricas de hoy necesitan menos

cooperación que en el pasado, proceso que sostiene la división social en curso.

Ahora se necesita menos cooperación nacional. Han regresado los ejércitos mercenarios que caracterizaron la era del absolutismo monárquico para remplazar a los ejércitos de conscripción ciudadana que introdujeron los clásicos Estados nación de la modernidad. Hoy los bombardeos de los medios masivos, los cuadros profesionales de las ONG y las campañas pasajeras de Facebook pueden anular —y anulan— la influencia de las organizaciones cívicas colectivas. La solidaridad barrial se necesita menos frente a la asistencia social profesional y las intervenciones de los trabajadores sociales.

CUADRO 1. Asesinatos por regiones del mundo.
Homicidios cada cien mil habitantes, circa 2010

África Meridional	30,5
América Central	28,5
África Oriental	21,9
África Central	20,8
América del Sur	20,0
Caribe	16,9
África Occidental	15,4
[...]	
Europa Oriental	6,4
[...]	
América del Norte	3,9
[...]	
Asia Oriental	1,3
Europa Occidental	1,0
Mundo	6,9

Fuente: UNODC, disponible en línea: <www.unodc.org>.

Pero las catástrofes siguen acaeciendo, y es entonces cuando sale a la luz la fragilidad o la resiliencia de la organización social colectiva, como ocurrió en Nueva Orleans en 2005 y en Nueva York/Nueva Jersey en 2012, respectivamente, o como se observa en la diferencia entre los efectos

dañinos que causa cada estación de huracanes en Haití, por un lado, y en Cuba, por el otro. Los desafíos ambientales urbanos y planetarios están incrementando la necesidad de la colaboración social.

La división social también implica violencia social. Las zonas del mundo donde se cometen más asesinatos son las regiones más desiguales (véase el cuadro 1). Entre los países más grandes, los que registraron mayor cantidad de homicidios fueron: Sudáfrica, con 32 homicidios cada cien mil habitantes; México, con 23; Brasil, con 21; Nigeria, con 12; Rusia, con 10. Estados Unidos tuvo 4,8; la India, 3,4; el Reino Unido, 1,2; China, 1,0 y Japón, 0,4. Bajo la asiduidad de la violencia letal es esperable encontrar configuraciones causales complejas, incluyendo, entre otras, la importancia del narcotráfico, la fortaleza y el patrón del crimen organizado, las tradiciones de control social y la eficacia de los Estados. La división social fruto de la desigualdad económica es un factor decisivo en estas constelaciones.

DESPILFARRO

Para nosotros los contemporáneos, algunos ejemplos del despilfarro más exorbitante han devenido, milenios o medio milenio más tarde, en experiencias estéticas o incluso turísticas, como el ejército de terracota y la ciudad funeraria subterránea de Chang'an, las pirámides de Guiza, el Taj Mahal de Agra: todos ellos monumentos a la muerte. Sin embargo, los financistas que hacia el año 2000 se convirtieron en los "amos del universo", con todo su autoindulgente dispendio, parecen no haber dejado nada de interés para los arqueólogos y turistas del año 2500.

El despilfarro de recursos económicos, que extingue su uso productivo, es una cuestión que ha pasado a conocimiento público a raíz de las historias de terror que se contaban sobre el mundo en "desarrollo"; por ejemplo, el Zaire del comandante Mobutu, el Imperio centroafricano del emperador Bokassa —ambos ávidamente cortejados por los líderes políticos estadounidenses y franceses, respectivamente— y despilfarros menos extravagantes aunque no menos devastadores en el seno de muchas economías políticas basadas en la renta: Nigeria, Angola, Guinea Ecuatorial y otras, incluida la Rusia poscomunista y sus oligarcas. El despilfarro idiosincrático en proyectos de gloria y prestigio, con la concomitante

subinversión en infraestructura, educación y capacidad productiva, es un riesgo constante en las sociedades asoladas por la desigualdad, tanto en materia de poder como de recursos económicos.

Pero las desigualdades difieren. Los reyes del Golfo han adoptado cierta norma aristocrática de *richesse oblige*, y muchos magnates estadounidenses, desde los Rockefeller hasta Bill Gates, se han embarcado en generosos emprendimientos filantrópicos, por lo general después de haberse entregado a implacables prácticas de acumulación. No obstante, la obstrucción a los planes que había propuesto Obama al principio de su gobierno en el intento de alcanzar el nivel de la infraestructura china y la educación europea no elitista, coincidente con el pleno apoyo de la élite político-económica a la expansión de las guerras y los gastos militares, demuestran que la diferencia entre la desigualdad estadounidense y, por ejemplo, la rusa y la nigeriana es una mera e imprecisa cuestión de grado. En comparación con los 4.700 millones de dólares anuales que gasta el Pentágono en relaciones públicas —un sector que emplea a 27.000 personas—,³ la coronación del emperador Bokassa en 1977 fue una ganga: un evento aislado que costó apenas 20 millones de dólares en la cotización de los años setenta.

En tiempos recientes, las guerras que desató Estados Unidos en Iraq y Afganistán con el apoyo del Reino Unido constituyen un gigantesco despilfarro de recursos públicos a manos de una élite implacable y privilegiada. Ambas fueron guerras "por elección", tal como señalaron sus protagonistas más inteligentes: el columnista de *The New York Times* Thomas Friedman en su campaña a favor de la guerra de Iraq y Barack Obama en su iniciativa de escalar la guerra de Afganistán. Las élites pueden permitirse estas guerras por elección, que se pagan con dinero público o deuda pública, ofrecen pingües ganancias a los contratistas amigos y no ponen en riesgo la vida de uno solo de sus miembros. No está claro cuánto han costado hasta ahora estas preferencias de las élites, y la guerra afgana con su extensión paquistaní aún no ha terminado. Pero hacia fines de 2012, los costos estadounidenses ascendían a 3 billones de dólares, incluido el interés de los créditos bélicos y los costos sociales para las familias de los militares, aunque sin considerar los costos por discapacidad a largo plazo —solo de los estadounidenses heridos,

³ Hastings (2012), citado aquí del *New York Review of Books*, septiembre de 2012, p. 61.

por supuesto—, estimados en más de 900.000 millones de dólares (www.costofwar.org). La suma de estos montos equivale a la meta de 4 billones de dólares para la reducción del déficit a mediano plazo, establecida en 2010 por la Comisión Nacional sobre Reforma y Responsabilidad del Fisco (la Comisión Bowles Simpson).

En comparación con la juerga bélica estadounidense, el derroche militar durante los mandatos de Blair-Brown Cameron ha sido más modesto. Hacia fines de 2011, el gasto británico directo en las operaciones militares de sus guerras por elección (de Estados Unidos) sumaba entre 28.000 y 29.000 millones de libras esterlinas (Berman, 2012). Pero la mentalidad reinante en la política británica salió a la luz sin ambages en una de las más recientes de sus “amenas guerritas contra pueblos bárbaros”: esta vez contra Libia, cuando en medio de la sombría austeridad fiscal que habían decretado —para el pueblo—, los dirigentes británicos se dieron el lujo de pasear aviones caza a un costo de 35.000 a 72.000 libras esterlinas por hora y disparar misiles al precio de 790.000 a 1.100.000 libras esterlinas por unidad. De más está decir que todos los costos de los muertos, heridos y minusválidos quedaron a cargo de los libios.⁷

Y el derroche militar no es un pasatiempo exclusivo de los anglosajones. El segundo país con mayores gastos militares (en relación con su ingreso nacional, después de Estados Unidos) es Grecia, incluso tras los recortes por la austeridad impuesta desde el exterior, que en gran medida pasaron por alto al sector militar (solo disminuyeron sus gastos en el 5%) mientras se concentraban en podar las jubilaciones y los salarios civiles (Dempsey, 2013).

Las preferencias económicas de la gente difieren. Como es lógico, los pobres se preocupan más que los ricos por el alivio de la pobreza, los empleos, la seguridad del ingreso, la infraestructura y los servicios públicos. Interesadas en proteger sus riquezas de la redistribución, las élites suelen inclinarse más por los proyectos de esplendor y prestigio nacional, así como —en el caso de las potencias reales o aspirantes— por el dominio internacional o mundial, con sus requisitos de exhibir y utilizar

⁷ Esta expresión es de un político *tory* con mucha más experiencia en el tema que David Cameron: Winston Churchill, con referencia a su propio entrenamiento militar en aras del dominio imperial (Toye, 2010: cap. 2).

el poderío militar. La élite republicana de Estados Unidos se caracteriza por sus cruzadas en pos de reducir todos los derechos sociales y casi todos los gastos civiles, pero al parecer vislumbra un incremento continuo en los gastos militares y el dispendio en vigilancia. La Guerra Fría ha devenido en una serie aparentemente interminable de pequeñas guerras candentes. En enero de 2013, Cameron redoblo la promesa de librar una guerra de “décadas” contra los musulmanes militantes de África.

No obstante, el nacionalismo y el entusiasmo bélico no son ajenos a las personas comunes. La guerra de Thatcher en Falklands/Malvinas, por ejemplo, gozó de amplio apoyo popular. Lo mismo ocurrió con la persecución de Osama bin Laden. Pero las opciones de invadir Iraq en 2003, de extender la caza de Bin Laden fuera de Afganistán hasta convertirla en una guerra de trece años con planes de ocupación parcial permanente después de 2014, y de derrocar a Gadafi en Libia no tuvieron raíces populares, ni en Estados Unidos/Reino Unido ni en el resto de OTANlandia.⁸

Dada esta escala normal de preferencias para los ricos y para los pobres, cabe esperar que, si todo lo demás sigue igual, cuanto más desigual sea la élite con respecto al resto de la población, más posibilidades habrá de que los recursos comunes se despilfarran en sus proyectos favoritos.

DICTOCRACIA POLÍTICA

Dictocracia no es lo mismo que dictadura: la segunda puede contemplarse como un caso extremo de la primera. En una dictocracia puede haber elecciones competitivas y los más diversos medios de comunicación.

⁸ La OTAN, establecida en 1949 como alianza militar anticomunista estadounidense, nunca se preocupó demasiado por la democracia e incluyó desde el comienzo a regímenes autoritarios, como los de Portugal y Turquía. Solo la fuerte resistencia europea impidió que los estadounidenses incluyeran a la España de Franco. Tras el fin de la Guerra Fría, Estados Unidos decidió no disolver la OTAN sino expandirla hacia la Europa Oriental antirusa. Desde entonces, la OTAN se ha utilizado como pantalla internacional para las intervenciones militares de Estados Unidos en: la ex-Yugoslavia, Iraq, Afganistán, Libia, etc. “OTANlandia” se refiere a Estados Unidos y su patto trasero clientelar, en el que bregan por reafirmarse las antiguas potencias imperiales de Gran Bretaña y Francia. A través de la OTAN, los países pequeños sin un pasado de glorias coloniales pueden ahora deleitarse bajo el sol colonialista que brilla sobre Iraq y Afganistán. OTANlandia equivale hoy a un Club Colonial.

Un *Diktat* es una enunciación de autoridad, una aseveración dictada a un secretario o a cualquier organismo subordinado. Es un vínculo entre quien detenta el poder y quien debe acatar su dictamen u orden. Lo crucial aquí es que un *Diktat* político, así como una serie continua de ellos —una dictocracia política—, no requieren de una dictadura represiva. El dictamen original de gerente a secretario solo necesita una estructura de poder y sumisión preexistente.

Si somos disidentes en una dictocracia, no corremos grandes riesgos de ir a la cárcel, a menos que se nos declare sospechosos de “apoyar el terrorismo” —por ejemplo, porque lanzamos una campaña de ayuda para el pueblo de Gaza—, aunque como sindicalistas o ambientalistas de América Latina nos exponemos al peligro de ser asesinados, no necesariamente por el Estado. Podemos votar lo que queramos o decir lo que se nos ocurra sobre los gobernantes de nuestro país, pero lo que decimos surge escaso o ningún efecto: ni tiene el impacto deseado ni nos lleva a terminar en la cárcel.

En muchos países, desde Tailandia hasta Nigeria, la compraventa de votos es una práctica muy extendida. Este electoralismo monetario es más sutil en el mundo rico, pero no menos importante. Un operador crucial de las campañas electorales de Clinton y Obama —Rahm Emanuel, hoy alcalde de Chicago— les dijo a los miembros de su personal: “El primer tercio de la campaña es el dinero, el dinero, el dinero. El segundo tercio es el dinero, el dinero y la prensa. El tercer tercio es el voto, la prensa y el dinero”. Dinero 6, votos 1 (Hacker y Pierson, 2010: 252).

El *Diktat* que transforma las democracias en dictocracias se origina en los escalafones más altos de la desigualdad monetaria: “Prácticamente todos los senadores estadounidenses, así como la mayoría de los diputados, son miembros del uno por ciento superior cuando llegan, son mantenidos en su cargo por el uno por ciento superior y saben que, si sirven bien al uno por ciento superior, serán recompensados por el uno por ciento superior cuando dejen el cargo” (Stiglitz, 2011). El politólogo Larry Bartels (2008: cap. 9) ha medido esta dictocracia en el Senado de Estados Unidos. Ni los senadores demócratas ni los republicanos respondieron positivamente siquiera a una sola opinión proveniente del tercio de sus votantes con ingresos más bajos; ambos respondieron con moderación al tercio intermedio, y los republicanos se mostraron extremadamente receptivos ante el tercio más rico de los votantes.

Martin Gilens (2012) ha hilado aun más fino a partir del estudio de Bartels. Su análisis se entoca en una comparación de numerosas respuestas a preguntas sobre preferencias en materia de políticas públicas —que extrajo de encuestas estadounidenses nacionales basadas en muestras representativas— con los resultados reales de esas políticas, principalmente para el periodo 1981-2002, pero con cierta extensión hasta 1964-2006. De acuerdo con uno de sus principales hallazgos, cuando los grupos de distintos ingresos difieren en sus preferencias, la mitad más pobre de la población no tiene posibilidades de ganar. Solo el 30% más acaudalado dispone de alguna chance, mientras que el 10% más rico triunfa sobre todos los demás (Gilens, 2012: 82). Pero el autor también constató que la influencia del 10% más rico varía según el ámbito en el que se sitúa la política (mayor en cuestiones económicas y religiosas, pero menor en materia de políticas sociales), el ciclo electoral y la constelación partidaria. Los votantes menos pudientes ejercen mayor influencia cuando se aproxima una elección y cuando los dos partidos cuentan con fuerzas equilibradas (*ibid.*: 101, 190). Sin profundizar realmente en el tema, Gilens también pone en evidencia de qué manera el sistema político enmarca y procesa las preferencias de los ciudadanos desiguales. Por ejemplo, a mediados de los años sesenta hubo al parecer una mayoría de los pobres que “se oponían a incrementar el gasto en ayuda a las ciudades, en viviendas para gente de bajos ingresos, así como en asistencia y subsidios sociales” (*ibid.*: 222). Hasta las preferencias de los ciudadanos pueden ser dictadas.

No sé de estudios similares con referencia al Reino Unido o a Europa en general. Sin embargo, salta a la vista que quienes establecen el tono del discurso público y la política de Gran Bretaña son los integrantes de una elite social específica con una educación privada exclusiva. El 59% de quienes integran el actual gabinete liberal conservador se educó en instituciones privadas exclusivas, al igual que el 35% de los actuales parlamentarios. Y tal vez sea aún más revelador el hecho de que un tercio del anterior gabinete laborista también provenía de ese ambiente, al igual que más de la mitad de los principales periodistas del país (Milburn, 2012: 3 y 4). En el Reino Unido, al menos desde Thatcher, las clases altas y medias altas han dictado un axioma según el cual los impuestos sobre la renta y la propiedad deben mantenerse bajos, o bien recortarse. En Alemania y la Eurozona, el *Diktat* supremo e inimpugnable proviene del Banco Central Alemán.

En América Latina, hasta años muy recientes, las dictocracias se alternaban con dictaduras: las segundas intervenían cuando el sistema de gobierno — un presidente elegido, por ejemplo — no se atenia a los dictados de las primeras. La reforma agraria y el impuesto sobre la renta fueron mantenidos a raya por dictocracias y, en los “años de plomo” de las décadas de 1970-1980, por dictaduras. Los dictámenes de los negocios, tanto transnacionales como nacionales, mantienen aún a la mayor parte del desigual hemisferio en una senda muy angosta de capacidad redistributiva. En cualquier democracia capitalista, las exigencias de un gran empresario deben recibir un trato más respetuoso que una petición firmada por miles de ciudadanos. He ahí el significado de dictocracia.

Muchos de nosotros coincidiríamos con la prudente conclusión del filósofo de Harvard Michael Sandel (2012: 203): “La democracia no requiere igualdad perfecta, pero sí exige que los ciudadanos participen de una vida en común”.