
EL RACISMO ENCUBIERTO EN ECONOMÍA*

John Komlos^a

* DOI: <https://doi.org/10.18601/01245996.v24n46.03>. Recepción: 21-08-2021, aceptación: 29-11-2021. Sugerencia de citación: Komlos, J. (2022). El racismo encubierto en economía. *Revista de Economía Institucional*, 24(46), 27-65. Tomado de *FinanzArchiv*, 77(1), 83-115 Traducción de Alberto Supelano. Se publica con autorización del autor.

^a Profesor emérito, Universidad de Múnich, Alemania, [John.Komlos@econhist.vwl.uni-muenchen.de].

El racismo encubierto en economía

Resumen La teoría económica predominante está repleta de supuestos que alimentan el racismo estructural o sistémico, pues apoya un sistema económico que perjudica gravemente a las personas del extremo inferior del espectro socioeconómico, que en Estados Unidos incluye a un número desproporcionado de hispanos, indígenas y descendientes de esclavos. El artículo analiza quince de estos supuestos que se suelen trivializar, incluido el papel crucial de los costos de información en la toma de decisiones. La información costosa implica que su adquisición por los pobres requiere una mayor proporción de su ingreso, lo que les dificulta tomar decisiones bien informadas.

Palabras clave: racismo, pobreza, racionalidad acotada, comportamiento oportunista, poder; JEL: A00, B50, D60, J15, Z13

Covert racism in economics

Abstract Mainstream economic theory is replete with assumptions that feed into structural or systemic racism. It supports an economic system that severely disadvantages people at the lower end of the socio-economic spectrum, which in the U.S. includes a disproportionate number of Hispanics, indigenous people, and descendants of slaves ((would Afro-Americans be more appropriate?)). The paper discusses 15 such assumptions that are generally trivialized, including the crucial role information costs play in decision making. In turn, costly information implies that its acquisition by poor people requires a greater share of their income, making it more difficult for them to make well-informed decisions.

Keywords: racism, poverty, bounded rationality, opportunistic behavior, power; JEL: A00, B50, D60, J15, Z13

Racismo encoberto na economia

Resumo A teoria econômica dominante está repleta de suposições que alimentam o racismo estrutural ou sistêmico, apoiando um sistema econômico que prejudica seriamente as pessoas na extremidade inferior do espectro socioeconômico, que nos Estados Unidos inclui um número desproporcional de hispânicos, nativos americanos e descendentes de escravos. O artigo examina quinze dessas suposições comumente trivializadas, incluindo o papel crucial dos custos de informação na tomada de decisões. Informações caras significam que os pobres requerem uma parcela maior de sua renda para adquiri-las, tornando difícil para eles tomarem decisões bem informadas.

Palavras-chave: racismo, pobreza, racionalidade limitada, comportamento oportunista, poder; JEL: A00, B50, D60, J15, Z13

La economía dominante –tal como se enseña a más de un millón de estudiantes al año solo en Estados Unidos– está repleta de implicaciones que alimentan el racismo estructural¹. Esto no se debe malinterpretar como si implicara que los economistas son racistas. Más bien, el fundamentalismo de mercado que promulgan tiene la consecuencia indeseada de dar una amplia justificación para mantener el *statu quo* que privilegia a los más acomodados, aunque la mayoría de las minorías se sitúa en el extremo inferior de la jerarquía socioeconómica (Small y Pager, 2020; Kvangraven y Kesar, 2020; Watson, 2017). Es evidente que los desfavorecidos varían en todo el mundo, pero en Estados Unidos –donde se centra este ensayo– este grupo incluye un número desproporcionado de minorías². Los negros tienen una probabilidad 1,8 veces mayor y los hispanos 1,5 veces mayor de ser pobres que su proporción de la población. De modo que hay un sesgo racial en la pobreza. Sin duda, el aspecto étnico de la pobreza difiere en otros países y por ello mi argumento depende del contexto. Eso no niega el carácter destructivo de la pobreza blanca (Case y Deaton, 2020).

La teoría económica hoy predominante es básicamente una apoteosis de los mercados *teóricos*, aunque sin revelar los “talones de Aquiles” de sus contrapartes *reales*. Estas discrepancias incluyen conceptos que trivializan los libros de texto convencionales, en especial de autores estadounidenses: necesidades básicas, racionalidad limitada, consumo conspicuo, cultura, discriminación, endogeneidad de las funciones de utilidad, ética, externalidades, descuento hiperbólico, ideología, información imperfecta y asimétrica, previsión imperfecta, contratos incompletos, intuición, incertidumbre de Knight, manipulación de los consumidores, mercados faltantes, monopolios, oligopolios, comportamiento oportunista, condicionamiento pavloviano, disparidades de poder, ingresos relativos, interacción social, normas sociales, costos de transacción, mente inconsciente y muchos más, que impiden que los mercados reales funcionen tan fácilmente como en el tablero. Estas cuestiones se tratan también como epifenómenos en la teoría neoclásica dominante y en particular a nivel de pregrado.

El fundamentalismo de mercado no tiene que ser abiertamente racista para ser estructuralmente racista: “la sociología contemporánea considera el racismo como los procesos y estructuras a nivel

¹ Pero hay notables excepciones (Friedman, 2018; Goodwin et al., 2015; Hill y Myatt, 2010; Schneider 2019).

² POV=04. Familias primarias por edad del cabeza de familia, [www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/cps-pov/pov-04.html].

individual y grupal involucrados en la reproducción de la desigualdad racial de manera difusa y a menudo sutil” (Clair y Denis, 2015, p. 857). Esta es la esencia del racismo daltónico, encubierto, implícito, institucional, estructural, de *laissez-faire* o sistémico (Bertrand et al., 2005; Bobo et al., 1997; Bonilla, 2006; Feagin, 2006; Kendi, 2019; Koehlin, 2019; Kvangraven y Kesar, 2020)³. Esta hace que la teoría económica neoliberal sea encubiertamente racista como consecuencia indeseada de los supuestos en apariencia neutrales en los que se basa. Sus supuestos injustificados subyacentes contribuyen a mantener en desventaja a los grupos desfavorecidos (Greenhouse, 2020, Small y Pager, 2020). Este es un racismo sin racistas (Myers y Ha, 2018, p. 54). Y tiene grandes implicaciones porque las teorías económicas tienen un impacto poderoso más allá de la torre de marfil, pues se filtran en los medios de comunicación y dominan el discurso popular en las calles, así como en los pasillos del Congreso.

En la siguiente sección del ensayo documentamos brevemente la desventajosa posición económica de los afroamericanos en Estados Unidos, aunque es de conocimiento común. Luego discutimos el tratamiento displicente de la discriminación en los textos convencionales y comentamos quince aspectos en que la teoría económica neoclásica apoya el *statu quo* económico, el cual a su vez perjudica a las minorías en los mercados reales existentes. Estos talones de Aquiles se pasan por alto o se trivializan en las clases y textos convencionales. Su carga tiene mayor incidencia en quienes nacen en la pobreza, incluido un número desproporcionado de minorías étnicas. Concluimos que, en la medida en que las deficiencias de la teoría económica afectan en mayor grado a las minorías, la economía revela sus tendencias racistas ocultas. Además, sugerimos que es necesario eliminar estos talones de Aquiles de la teoría y la práctica económicas en el curso de la creación de una sociedad post racista en la que exista igualdad real entre todos los grupos de la población.

³ El Instituto Aspen define el racismo estructural como “un sistema en el que las políticas públicas, las políticas institucionales [...] y otras normas [...] perpetúan la desigualdad de los grupos raciales. Identifica [...] [aspectos] que han permitido [...] que perduren las desventajas asociadas al ‘color’ [...] El racismo estructural [...] ha sido un rasgo de los sistemas sociales, económicos y políticos en los que todos existimos” (Instituto Aspen, 2020). Ver también Colaboradores de Wikipedia, “Racismo institucional”. El racismo institucional también encaja en el concepto de privilegio blanco (Rothenberg, 2002).

EL ESTATUS REAL DE LOS DESCENDIENTES DE ESCLAVOS EN LA ECONOMÍA ESTADOUNIDENSE

Mientras que los economistas convencionales proclaman que “la economía de Estados Unidos está en buena forma”, cómo les va a los descendientes de esclavos que viven en esa economía 157 años después de la emancipación no está dentro de su campo de visión (Feldstein, 2016a). Ignoran que la difícil situación de las minorías es sombría según todos los indicadores (Little, 2020; Trump, 2020; White House, 2018). Por ejemplo, el ingreso medio real de los hogares afroamericanos en 2018 fue 25.000 dólares menor que el de los blancos, y la brecha aumentó en 4.400 dólares en el transcurso del siglo XXI⁴. Los afroamericanos fueron el único grupo étnico cuya mediana de ingreso real de los hogares en 2018 era inferior a la del año 2000, lo que indica casi dos décadas de estancamiento como herencia persistente de los males de la discriminación (Darity y Mason, 1998; Fontenot et al., 2018, pp. 2, 5)⁵. No es de extrañar que una quinta parte de los 101 millones de afroamericanos e hispanos en Estados Unidos en 2017 fuera pobre y tuviera una probabilidad 2,3 veces mayor de ser pobre que los blancos (Fontenot et al. 2018, p. 12)⁶. La mitad de las familias pobres son de color, aunque solo representan el 28% del total (Censo de Estados Unidos, 2018). La distribución de la riqueza muestra una disparidad mucho mayor (Darity et al., 2018; Williams, 2017).

Además, sus tasas de encarcelamiento y de desempleo, esperanza de vida, escolaridad, riqueza, seguridad financiera, movilidad ascendente y demás indicadores de bienestar son inferiores a las de los blancos, en general por márgenes sustanciales (Chetty et al., 2019, Financial Health Network, 2019)⁷. En Estados Unidos, la esperanza de vida entre hombres negros a los 72,2 años es 4,4 años menor que la de los blancos y más cercana a los niveles de los países en desarrollo (OMS, 2016, CDC, 2017). Pasar por alto la realidad de las experiencias afroamericanas, hispanas y nativas americanas en la economía actual no es más que “negligencia intelectual” (Krugman, 2014, Madrick, 2014).

⁴ Oficina del Censo de Estados Unidos, Tabla H-5, [www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/historical-income-households.html].

⁵ “la discriminación institucional es un vehículo a través del cual la discriminación pasada [...] tiene consecuencias actuales” (Small y Pager, 2020, p. 64).

⁶ El 38% de los negros con alguna educación universitaria no pudo pagar sus cuentas en comparación con el 18% de los blancos (Junta de Gobernadores 2018, p. 22).

⁷ Hay excepciones: las probabilidades de que los negros cometan asesinatos en masa, se suiciden o tengan sobredosis de opioides son menores que las de los blancos.

La discriminación persiste pese al movimiento por los derechos civiles: después de considerar determinantes habituales de los salarios como la educación, la brecha salarial entre hombres blancos y negros en el mismo empleo es del 16%; la brecha entre las mujeres es menor y estadísticamente menos significativa⁸ (Rodgers y Holmes, 2004). Otros autores encuentran que la brecha se está ampliando. En 1979 los hombres negros ganaban un 20% y las mujeres negras un 5% menos que sus contrapartes blancas, pero en 2016 la brecha aumentó al 30% y al 18% respectivamente (Daly et al., 2017). Obviamente, las diferencias de nivel educativo también se deben a la discriminación y la pobreza (Waters y Eschbach, 1995; Hamilton y Darity, 2017). Por tanto, la brecha salarial se debe en realidad a la discriminación de un tipo u otro, pasada o presente. No es sorprendente que la discriminación también afecte a la movilidad intergeneracional (Chetty et al., 2018)⁹.

La tasa oficial de desempleo entre los afroamericanos, del 6% en marzo de 2020, es un recuento insuficiente porque las estadísticas oficiales no reportan el desempleo oculto (St. Louis Fed, 2019; Economic Policy Institute, 2020). La verdadera tasa de desempleo estaba más cerca del 11%¹⁰. Y la situación era peor para quienes no tenían título de secundaria, un 24% de los cuales estaba desempleado aun antes de la pandemia, lo que, en un mercado laboral dual, refleja la aflicción real mucho mejor que las cifras oficiales (ibíd.). En enero de 2016, cuando Marty Feldstein proclamó que la economía estadounidense estaba “esencialmente en pleno empleo”, los negros con grado de secundaria (sin universidad) tenían una tasa de desempleo real del 21,9% (Feldstein, 2016a, 2016b; Economic Policy Institute, 2020)¹¹.

⁸ La mediana de los ingresos semanales reales de los trabajadores negros asalariados de a tiempo completo ha sido del 81 al 83% la de blancos durante las dos décadas del siglo XXI (FRED, serie LES1252881600Q y LEU0252884600Q).

⁹ La mitad de los negros dice que ser negro ha reducido su capacidad para salir adelante por varias razones, incluida la discriminación o el menor acceso a empleos bien remunerados o a buenas escuelas (Horowitz, Brown y Cox, 2019, pp. 5, 10). “las formas menores de discriminación cotidiana que pueden sufrir las personas [...] pueden importar de manera acumulativa y no solo episódica (Small and Pager, 2020, p. 64).

¹⁰ La verdadera tasa de desempleo entre los hispanos fue del 10,1%.

¹¹ Y no menos del 17% de los afroamericanos y del 14% de los hispanos no tenía un empleo de tiempo completo (Economic Policy Institute, 2020).

LA DISCRIMINACIÓN DE ALICIA EN EL PAÍS DE LAS MARAVILLAS DE LA TEORÍA ECONÓMICA

Desde la disertación de Gary Becker de 1955, las teorías económicas de la discriminación lamentablemente no aprecian la profunda naturaleza ética del problema y eluden su impacto devastador en las minorías. La fría referencia de Becker a la discriminación como un “elemento no pecuniario” de las transacciones o como “desutilidad causada por el contacto con algunos individuos” es típica de la pretensión de objetividad de esta literatura (Becker, 1971, p. 13). Su despreocupado encuadre del tema como un “gusto por la discriminación” lo hace parecer legítimo: en esencia lo equipara a nuestro gusto por un bien de consumo (Charles y Guryan, 2009). El “gusto por la discriminación” se convirtió así en un componente de la benigna teoría de la libre elección y en parte de la tradición liberal democrática del intercambio de mercado entre iguales¹². La teoría también supone que las empresas que discriminan pagarán salarios más altos a los blancos, lo que reducirá sus ganancias. Además, los negros serán contratados por empresas no discriminadoras que, por tanto, pueden proporcionar el producto o servicio a un precio más bajo. Supuestamente, las mayores ganancias de las empresas no discriminadoras atraerán a otras empresas no discriminadoras. Por ello, la empresa discriminadora estará en una situación de mayor desventaja, de modo que la lógica interna del análisis de Becker sugiere que la empresa discriminadora se verá superada y la discriminación se mitigará (Lang y Spitzer, 2020). Esta teoría debería haber sido descartada hace décadas, pues obviamente ha sido falsada por una cantidad abrumadora de pruebas, incluidos datos experimentales (Arrow, 1998; Lang y Lehmann, 2012; Neumark, 2018).

Se recurrió a la estadística para complementar la teoría de Becker (Moro, 2018). En esta teoría la discriminación se convirtió en una respuesta racional a la “escasez de información sobre las [...] características de los trabajadores [...] Si el costo de obtener información de cada solicitante es excesivo, el color de la piel o el sexo se toman como *proxy* de los datos relevantes no incluidos. La creencia *a priori* en la posible preferencia de un blanco o un hombre sobre un candidato

¹² También es engañoso, porque supone que quienes discriminan toman conscientemente esa decisión con base en un análisis de costo-beneficio, mientras que la discriminación suele ocurrir de manera inconsciente (Bertrand et al., 2005).

negro o femenino [...] puede provenir de la experiencia estadística previa del empleador” (Phelps, 1972)¹³.

Kenneth Arrow también propuso este análisis en forma simultánea e independiente (Arrow, 1971)¹⁴.

Esta línea de razonamiento abiertamente racista ha sido muy criticada (Darity, 1995; Darity, y Mason, 1998; Mason, Myers y Darity, 2005; Shulman y Darity, 1989). Pero estas teorías no solo han sobrevivido, sino que aun predominan, sin salvedades, en la discusión de la discriminación en los textos más populares, no solo en los niveles introductorios o intermedios sino también en economía laboral (Borjas, 2005, cap. 10)¹⁵. Las notas de lectura de posgrado también se centran, sin salvedades, en la elegancia matemática de estos modelos (Autor, 2003)¹⁶. Ninguno discute el carácter pernicioso y la injusticia de la discriminación y de los males sociales que se derivan de ella (como el encarcelamiento generalizado). Ninguno subraya su carácter ilegal, la urgencia de ponerle fin y que los procesos del mercado de *laissez-faire* no le han puesto fin.

En cambio, muchos economistas liberales enmarcan el tema de un modo que “exonera al mercado” (Koechlin, 2019, p. 563). Por ejemplo, Samuelson y Nordhaus reiteran el argumento de Becker de que la discriminación se autocorrije, porque “las empresas no discriminadoras pueden entrar al mercado, reducir los costos y precios de las empresas discriminadoras contratando principalmente trabajadores de ojos marrones, y sacar del negocio a las empresas discriminadoras¹⁷. Así, aunque algunos empleadores estén sesgados contra un grupo de

¹³ Es cierto que el autor añade que “la discriminación no es menos perjudicial para sus víctimas por ser estadística”.

¹⁴ Pero no se refirió a su carácter estadístico. “El color de la piel es una fuente de información barata y, por tanto, un empleador lo puede utilizar para discriminar a quienes considera trabajadores inferiores”. Al menos Arrow expresó “la mayor indignación moral” en su “desapasionado” análisis (Arrow, 1971, p. 27).

¹⁵ “Discriminación estadística” tiene 21.000 visitas en google scholar y “gusto por la discriminación”, 3.500 visitas.

¹⁶ El elogio de Kevin Murphy al trabajo de Becker tiene un tono similar: “Su análisis ampliaría el alcance de la economía y remodelaría por completo el campo y la investigación en ciencias sociales”. Y la discriminación también perjudica a quienes discriminan: “el empleador que discrimina incurre en mayores gastos para obtener la misma productividad” (Murphy, 2015).

¹⁷ Además, apoyan la teoría de Becker al enmarcar el tema de la discriminación en términos de “trabajadores de ojos azules” frente a “trabajadores de ojos marrones”, lo que suena ridículo y menosprecia su carácter profundamente corrosivo; así se evita el problema emocionalmente cargado de la discriminación racial en el mundo real, especialmente en lo que respecta a

trabajadores, su sesgo no debería ser suficiente para reducir los ingresos de ese grupo”¹⁸ (Samuelson y Nordhaus, 2009, p. 261).

Después, Samuelson y Nordhaus reafirman el concepto de discriminación estadística afirmando que “una de las variantes más interesantes de la discriminación se produce debido a la interacción entre información incompleta e incentivos perversos”. Pero no hay nada interesante en la discriminación, y además es ilegal. Al menos añaden que “la discriminación estadística es particularmente perniciosa cuando involucra raza, género o grupos étnicos” (Samuelson y Nordhaus, 2009, p. 262). Es bueno saberlo, pero ¿qué otros tipos de discriminación existen? ¿Discriminación por edad o por género? ¿Son menos perniciosos?

Del mismo modo, Mankiw concluye que “al menos parte de la diferencia entre los salarios de los blancos y de los negros se puede atribuir a diferencias del nivel educativo [...] Al final, el estudio de las diferencias salariales entre grupos no lleva a una conclusión clara sobre la prevalencia de la discriminación en los mercados laborales estadounidenses. La mayoría de los economistas cree que algunas de las diferencias salariales observadas son atribuibles a la discriminación, pero no hay consenso sobre qué tanto” (Mankiw, 2018, pp. 392, 393). No obstante, de unas diferencias salariales de cerca de un 21%, casi la mitad se debe a la educación (11%) y la otra mitad a la discriminación abierta (10%) (Altonji y Blank, 1999, cuadro 5). Por supuesto, la diferencia en el nivel educativo también se debe a la discriminación (pre-mercado). Mankiw continúa con el argumento de Becker de que “el afán de lucro es una fuerza poderosa que ayuda a eliminar las diferencias salariales discriminatorias, su capacidad correctiva tiene límites. Dos importantes factores limitantes son las preferencias de los clientes y las políticas del gobierno” (Mankiw, 2018, p. 395). En este encuadre del tema, el gobierno es parte del problema que limita la capacidad del mercado para librarse de la discriminación. Esa perspectiva se repite en otros contextos: “los empleadores que los descendientes de esclavos estadounidenses y a las injusticias sociales que se derivan de ella (Samuelson y Nordhaus, 2009, p. 261).

¹⁸ La teoría de Becker tiene muchos supuestos ocultos, como el de que la productividad se determina fácilmente antes de contratar a alguien. Pero si ese no es el caso, el mecanismo que invoca puede no funcionar porque el gerente no discriminador podría suponer que las personas están dispuestas a trabajar por menos porque son menos productivas. Además, también supone que existen empresas no discriminadoras con capital suficiente para entrar al mercado y un número suficiente de personas que puede soportar la presión social de ir contra la norma cultural de la discriminación. Hay entonces muchas razones para refutar la teoría en vez de repetirla.

discriminan pagan una sanción económica” (Hubbard et al., 2013, p. 388)¹⁹. En general, este es el tenor de la mayor parte del canon sobre la discriminación.

Otro factor que se pasa por alto en las afirmaciones anteriores es el uso de la violencia para suprimir la movilidad ascendente de las minorías. No es necesario practicarla a diario para que sea eficaz. Un linchamiento puede reprimir las ambiciones durante generaciones. Por ejemplo, la masacre de “Black Wall Street” en Tulsa, en 1921, envió una señal que aún resuena. El mensaje inequívoco de que es inútil que los negros intenten acumular riqueza no encaja bien en esas narrativas.

En contraste, algunos economistas progresistas usan un tono diferente (Bruegel, 2018; Schneider, 2019, p. 519)²⁰. Señalan que la discriminación “se basaba en la creencia racista de que ciertos grupos eran innatamente inferiores” y que es contraria a la ley desde 1964. También se refieren a un estudio de caso de FedEx, a la que se impuso una multa de 3 millones de dólares por violar esa ley (Goodwin et al., 2015, pp. 238-240). No obstante, el predominio de la teoría ortodoxa significa que “es probable que un estudiante termine ECON 101 [...] con la sensación de que la ‘ciencia económica’ ha ‘demostrado’ que la discriminación no es un gran problema” (Koechlin, p. 563).

TALONES DE AQUILES DE LOS MERCADOS REALES EXISTENTES

Llamamos talón de Aquiles a la manera en que los mercados libres reales se desvían de los mercados teóricos, es decir, a sus aspectos vulnerables; y argumentamos que los inadecuados supuestos en

¹⁹ “No subestimen el poder de los mercados para ofrecer al menos un grado de libertad a los grupos oprimidos. En muchos países, grupos minoritarios cohesionados como los judíos y los chinos emigrantes se han ganado un espacio por sus actividades económicas, a pesar de la discriminación legal y social contra ellos” (Taylor et al., 2018, p. 341).

²⁰ Incluso economistas liberales confirman el razonamiento convencional de que los mercados son beneficiosos y el gobierno no lo es: “las fuerzas del mercado tienden a actuar contra la discriminación [...] La discriminación a veces se ha institucionalizado en la política gubernamental. Esta institucionalización de la discriminación ha facilitado su mantenimiento frente a la presión del mercado [...] Empresas que incurren en discriminación en el trabajo, pero cuyos competidores no tienen probabilidades de obtener menores beneficios como resultado de sus acciones” (Krugman et al., 2007, pp. 229-230). No importa que esta institucionalización terminara en 1964 en Estados Unidos’, ¿por qué entonces el mercado no ha atenuado el problema en casi medio siglo?

los que se basa esa discrepancia perjudican a las minorías en forma desproporcionada en los mercados reales y que, por tanto, son encubiertamente racistas. Argumentamos que el racismo institucional, estructural o sistémico de la economía se basa en la incongruencia entre teoría y realidad.

LA ECONOMÍA DOMINANTE SUPONE QUE EL PODER NO IMPORTA

El poder es la capacidad de influir en la acción o el pensamiento de los demás. La mano invisible podría llevar a resultados eficientes solo si el poder es atomizado. Pero su concentración actúa en la dirección opuesta y vulnera la capacidad de quienes no tienen riqueza o ingresos para participar en los procesos de mercado en igualdad de condiciones. En la medida en que la riqueza y el ingreso se traducen directamente en poder económico y político, el desconocimiento de su distribución deja un gran vacío entre mercados reales e imaginarios (Komlos, 2017, 2019b). Al fin y al cabo, la economía está incrustada en un sistema político y es en realidad inseparable de él (Polanyi, 1944). Adam Smith sabía que “la riqueza [...] es poder” pues crea incentivos irresistibles para que los políticos actúen en nombre de quienes tienen dinero (Smith, 1776, lib. I, cap. V)²¹. La brecha de riqueza es mucho mayor que la brecha de ingresos porque la riqueza representa acumulaciones pasadas que tuvieron lugar durante años de discriminación racial abierta. Así es como las injusticias del pasado se trasladan al presente.

Por ello, al ser indiferente a la distribución de la riqueza y del ingreso, la teoría predominante pasa por alto una parte importante e integral del mecanismo de retroalimentación entre el sistema económico y la estructura de poder político. A su vez, la concentración de poder da forma a las instituciones, influye en la legislación y en las normas culturales, y refuerza una ideología dominante diseñada para mantener la jerarquía social, es decir, ricos a los ricos y pobres a los pobres.

Así, el sistema sesga las ventajas económicas en favor de los ricos, lo que aumenta aún más sus privilegios y hace más difícil que los pobres naveguen por el sistema económico en su curso de vida. Puesto que las minorías constituyen una parte desproporcionada de los pobres y casi pobres, el desequilibrio de poder implica que sus necesidades no están adecuadamente representadas en la arena política. En tales

²¹ El premio Nobel Kenneth Arrow también observó: “el poder económico se puede traducir en poder político por canales demasiado obvios para mencionarlos. En la sociedad capitalista, el poder económico está distribuido en forma muy desigual” (Arrow, 1978, p. 479).

circunstancias, el campo de juego del mercado se inclinará a favor de la élite adinerada, privando a quienes no tienen riqueza financiera de la oportunidad de ascender en la escala socioeconómica. Por ello el salario mínimo, por ejemplo, no está indexado a la inflación, pero los intervalos tributarios sí lo están. De modo que ignorar el papel crucial de la distribución de la riqueza y del poder pasa por alto una razón importante por la que los mercados libres reales privan a las minorías de la igualdad de oportunidades *de facto* y que la teoría económica alimenta el racismo institucional con efectos intergeneracionales.

LA ECONOMÍA DOMINANTE SUPONE QUE LA INFORMACIÓN ES GRATUITA

Se sabe que los mercados caracterizados por información imperfecta (asimétrica) son ineficientes (Stiglitz y Greenwald, 1986). Puesto que este es casi siempre el caso, debería ser el modelo por defecto, pero no lo es²². En cambio, en general se supone injustificadamente que la información es gratuita, ubicua y fácil de entender. Ese supuesto permite que Samuelson y Nordhaus, por ejemplo, afirmen que “los mercados tienen notables propiedades de eficiencia” (2009, p. 164). No obstante, la adquisición de información creíble plantea un obstáculo formidable para tomar una decisión satisfactoria, especialmente para las minorías, puesto que la obtención de información fiable requiere una proporción mucho mayor de su presupuesto total que para quienes tienen amplios recursos (Akerlof, 1970, 2002; Stiglitz, 2009). En consecuencia, ignorar el costo de adquirir información hace parecer que los pobres están mejor de lo que están en realidad, pues deben gastar parte de sus ingresos en algo que se supone que es gratis (Su restricción presupuestaria está más cerca del origen de lo que parece a partir de su ingreso disponible.)

Un problema adicional es que los pobres también suelen carecer de las redes sociales que podrían facilitarles el acceso a la información, y eso implica que la adquisición de información es un especialmente difícil para ellos y a menudo incluso imposible (Chiteji y Hamilton, 2002). Por ello tienen la ardua tarea de navegar por una economía llena de incertidumbre y de las trampas que les tienden los intereses poderosos. Evitar los problemas asociados a esas trampas es crucial para dominar con éxito el arte de vivir en un mundo complejo depen-

²² Según el premio Nobel Robert Shiller, “la hipótesis de los mercados eficientes [...] es uno de los errores más notables en la historia del pensamiento económico” (New School, 2009). Pero en las clases convencionales se sigue enseñando que los mercados son eficientes. Esa incoherencia no persistiría en ninguna otra disciplina.

diente de la trayectoria lleno de incertidumbre de Knight. Por ello, las minorías están en clara desventaja en los mercados libres de la Era de la Información, puesto que el acceso a datos confiables es más importante que nunca para tomar decisiones satisfactorias. Trivializar este problema alimenta el racismo sistémico de la economía neoclásica.

LA ECONOMÍA DOMINANTE SUPONE QUE ENTRAMOS AL MERCADO COMO ADULTOS

En lo que respecta a los economistas, las personas entran a la economía como adultos con gustos plenamente formados, pues ignoran los años de formación del desarrollo humano. No es un descuido benigno, porque las personas, de hecho, entran a la economía de mercado como niños pequeños y, así, los mercados tienen mucho tiempo para influir en la formación de su gusto y su carácter. Esto es crucial, pues al comenzar el análisis con adultos, los economistas pueden ignorar la inmensa influencia de los procesos de mercado en el desarrollo de su función de utilidad. Eso, a su vez, les permite suponer que los gustos son exógenos, aunque es de conocimiento común que la función de utilidad es endógena al sistema económico. Así, un supuesto en apariencia inofensivo da en realidad vía libre a las corporaciones para apoyar una cultura popular adecuada a sus intereses, que deja de lado aspectos no rentables de la cultura como la frugalidad, la seguridad, la circunspección, la educación, la moralidad y la visión de futuro. De ese modo, durante los años de crecimiento nos obsesionamos con los aspectos de materiales de la vida y se bloquea el desarrollo psicológico y moral de la población.

Esto tiene un duro impacto en los niños pobres, porque es más probable que vivan en hogares de madres solteras (con un ingreso medio de 26.000 dólares), y menos probable que sean supervisados durante gran parte del día, lo que los expone durante más tiempo a anuncios que exageran las maravillas del consumo e influyen en sus deseos²³. Esto es especialmente odioso para los niños pobres, porque las guarderías de calidad suelen estar fuera del alcance de las familias pobres y ellos juegan más con los computadores y ven más televisión, y “la televisión promueve estilos de vida que no llevan a la prosperidad” (Movieguide, s. f.; Bivens et al., 2016). Ellos son, por tanto, especialmente vulnerables a los anuncios de comida chatarra, por ejemplo,

²³ Los publicistas representan gente joven y guapa “con amplia sonrisa en atuendos de moda que se divierten bebiendo un refresco de cierta marca. Después de un tiempo, el espectador asocia involuntariamente ese refresco con pasarla bien y compra el producto” (Komlos, 2019a).

lo que aumenta la obesidad infantil en las familias pobres (Broady y Meeks, 2015; Hutson, 2008; Komlos y Breitsfelder, 2008; Zhang et al., 2015)²⁴. La prevalencia de la obesidad entre niños y jóvenes negros e hispanos es del 22% y del 26% respectivamente, mientras que entre sus homólogos blancos es del 14%; este es un síntoma del impacto perjudicial de la pobreza en las minorías (Hales et al. 2017, p. 4).

En suma, la exposición a la publicidad en las dos primeras décadas de vida es crucial en el desarrollo de los niños (Ribner et al., 2017). Cuando llegan a la edad adulta, su carácter y su subconsciente están sustancialmente afectados por el mundo corporativo; incluso sus aspiraciones y pensamientos internos se ven influidos hasta tal punto que es posible que ya no puedan discernir su propio interés. En resumen, descuidar la influencia de los mercados en los niños es una grave deficiencia de la economía dominante, es perjudicial para las minorías y apoya el racismo sistémico de la teoría dominante.

LA ECONOMÍA DOMINANTE SUPONE QUE LOS AGENTES SON RACIONALES

La teoría económica comienza haciendo supuestos ilusorios sobre la racionalidad de las personas; así ignora el abrumador conjunto de pruebas psicológicas experimentales que demuestran lo contrario y la incómoda verdad de que se han otorgado cuatro Premios Nobel por refutar la validez de esos supuestos (Kahneman, 2003). Ya hace un siglo, Herbert Simon argumentó en forma convincente que la racionalidad tiene límites: las personas son incapaces de maximizar una función de utilidad en el mundo real, pues está más allá de la capacidad de la mente (Conlisk, 1996). A estas alturas se ha demostrado más allá de toda duda que la maximización de la utilidad está fuera del alcance de los seres mortales; de modo que la racionalidad limitada debería ser el modelo por defecto (Simon, 1955, 1982; Thaler, 2016a, 2016b).

Los retos asociados a la adquisición de información, las menores oportunidades de escolarización y el hecho de que tengan un desarrollo subóptimo en sus años de formación suponen con mucha frecuencia cargas adicionales para los pobres (Streufert, 2000). Además, sus circunstancias hacen que les sea más difícil adquirir habilidades blandas como el autocontrol, la capacidad de retrasar la gratificación, la ética del trabajo, la puntualidad y la actitud positiva, que son atributos importantes para el éxito en el mercado laboral sumamente competitivo del siglo XXI (Heckman y Kautz, 2012). Por ello, los pobres están más expuestos a los innumerables problemas asociados

²⁴ La publicidad de comida rápida, por ejemplo, hace que su producto se vea tan delicioso que provoca un intenso deseo del producto.

a la racionalidad limitada, que los ponen en gran desventaja en el mercado. El hecho de tener acceso a menos información y a menos oportunidades educativas implica que las minorías tienen más dificultades para tomar buenas decisiones y que son más vulnerables a prácticas comerciales depredadoras (Akerlof y Shiller, 2015). Así, las minorías son mucho más vulnerables a ser manipuladas y explotadas por los que están en el poder: por los gigantes de la publicidad de Madison Avenue, las finanzas de Wall Street, la élite política de Washington, quienes dominan la industria de la cultura en Hollywood y los titanes tecnológicos de Silicon Valley.

Sin embargo, el supuesto de racionalidad permite que los responsables de la política económica argumenten que todo va bien con los resultados del mercado, es decir, que no hay nada malo en los estilos de vida que eligen las minorías, pues son racionales y optimizan su función de utilidad. De modo que no hay necesidad de que el gobierno intervenga en su nombre; solo les privaría de la agencia sobre sus propias vidas. Ya lo hacen lo mejor posible, ya que están a cargo de su propio destino. La protección de los consumidores no solo sería superflua, sino que también interferiría en su autonomía.

Estos supuestos aparentemente inocuos tienen entonces un profundo impacto perjudicial en las minorías. Son esenciales para mantenerlas subordinadas y evitar que aprovechen las oportunidades que se ofrecen a quienes están más arriba en la jerarquía social. Al ignorar estos enormes desafíos que enfrentan las minorías en la economía real existente, la teoría económica apoya la ficción de que las minorías controlan su propio destino y, por tanto, merecen su lugar en la sociedad. De este modo, el supuesto de racionalidad contribuye a mantener el orden socioeconómico del *statu quo* alimentando el racismo estructural.

LA ECONOMÍA DOMINANTE IGNORA A LOS MALOS ACTORES

Otro factor crucial que la economía dominante pasa por alto es que la libertad que ofrecen los mercados de *laissez-faire* tiene una cara negativa y no solo positiva, porque brindan oportunidades no solo a los ciudadanos respetuosos de la ley moral, sino que también abren un sinfín de posibilidades para que personas sin escrúpulos ni principios se aprovechen de sus contrapartes de manera inmoral, astuta, solapada o engañosa. Ellas pueden explotar el lenguaje de leyes ambiguas o inadecuadas, o su ausencia, y esto les permite trampear y beneficiarse de maneras no previstas por los legisladores. Los oportunistas explotan la vulnerabilidad de los débiles sacando provecho de los contratos

incompletos, la información inadecuada, el conocimiento imperfecto o la credulidad de los consumidores y, además, tienen incentivos para enmarcar la información de manera ambigua o descaradamente engañosa para atrapar a los clientes con letra pequeña.

Debido a la menor escolaridad y a la información menos confiable de la que disponen, los pobres están más expuestos a los vaivenes de las estafas, la publicidad depredadora y las dudosas prácticas comerciales de los oportunistas (Akerlof y Shiller, 2015). La falta de dinero también significa que tienen acceso limitado al sistema legal cuando son engañados. Por ello, transitar por el sistema económico actual es un gran desafío para las minorías, porque su complejidad abre oportunidades para que empresas sin escrúpulos atrapen a los consumidores en formas difíciles de evitar. La mayoría de los productos importantes que se compran en la economía moderna son complicados, y es difícil entender plenamente las implicaciones a largo plazo de las decisiones. Por ejemplo, los contratos de telefonía móvil y las normas de las tarjetas de crédito suelen contener elementos ocultos y casi imposibles de entender en la mayoría de los casos por consumidores inexpertos. De ahí que los mercados libres permitan que empresas sin principios atraigan y exploten a los pobres. De hecho, las empresas contratan a los psicólogos y expertos jurídicos más brillantes para estructurar contratos y anuncios complejos que atraigan a las personas sin revelar su impacto sobre su bolsillo. Pero este problema, la cara negativa de los mercados libres, está ausente en la economía dominante y eso permite que los diseñadores de políticas argumenten que los mercados no necesitan supervisión y que no se debe impedir que los codiciosos se aprovechen de las minorías. Eso también perjudica a las minorías y amplifica el racismo institucional del sistema.

LA ECONOMÍA DOMINANTE SUPONE QUE LA SOCIEDAD SE PUEDE IGNORAR

Conforme a la noción de individualismo metodológico, la filosofía de la economía dominante, Margaret Thatcher bromeó diciendo que “la sociedad no existe” (Keay, 1987). La teoría económica supone que la economía está formada por individuos que apenas interactúan entre sí. En otras palabras, la teoría económica súper individualista ignora la sociología, aunque el comportamiento humano es estructurado por expectativas culturales, instituciones y normas sociales (Polanyi, 1944). El hecho de ignorar las interacciones sociales y las normas culturales que las facilitan y limitan hace una diferencia sustantiva, pues la sociedad y la subcultura en que nacemos tienen un sistema de

valores que influye en nuestras aspiraciones, limita nuestras elecciones y canaliza nuestras acciones durante nuestro desarrollo y el curso de vida posterior (Steufert, 2000). Además, la sociedad contribuye en gran medida a definir los términos en los que podemos convertirnos en miembros estimados de pleno derecho de la sociedad, como indican los psicólogos sociales (Myers, 2010). En otras palabras, el individualismo metodológico oculta “el papel de las instituciones discriminadoras y otras estructuras políticas y sociales que [...] perpetúan [...] la discriminación” (Kvangraven y Kesar, 2020).

Sin embargo, la realidad social de los barrios desfavorecidos caracterizados por escuelas mediocres, altas tasas de criminalidad, familias inestables, servicios sociales limitados y escasas oportunidades de empleo no favorece un desarrollo saludable, y pone a los niños y adultos pobres en clara desventaja. La conformidad con las actitudes prevalecientes, las costumbres, la presión de sus iguales y el comportamiento aceptado que predomina en un entorno social de este tipo hace mucho más difícil escapar de la pobreza (Akerlof y Kranton, 2010). Los niños aprenden en su entorno cómo deben actuar, qué deben considerar importante en su vida y qué les dará aceptación social. Con mucha frecuencia, los modelos de comportamiento y los grupos de referencia de que disponen los niños desfavorecidos, a partir de los cuales aprenden el arte de vivir, no son los que los sacarían de la pobreza y los impulsarían a la clase media (Merton y Kitt, 1950). Idolatrar atletas profesionales, estrellas de cine o influenciadores locales no es exactamente el tipo de socialización que prepara para la movilidad económica hacia la clase media.

En suma, las cargas asociadas a la cultura de la pobreza se propagan entre generaciones a través del entorno social. Y lo que es más importante, al ignorar estos asuntos cruciales en su canon, los economistas convencionales proporcionan medios convenientes para que los grupos privilegiados se sientan superiores, justifiquen su resentimiento moral hacia quienes tienen menos éxito y menosprecien a los “grupos raciales subordinados” como gorriones irresponsables, carentes de la ética de trabajo e indignos de la compasión de la sociedad; y así “justifiquen la desigualdad racial existente” (Clair y Denis, 2015, p. 859). Este tipo de estereotipos se ha llamado “racismo de *laissez-faire*” (Bobo et al., 1997).

Al ignorar el papel crucial de la socialización en las interacciones económicas, los economistas convencionales también pasan por alto que muchos de los retos más apremiantes de la sociedad no pueden ser resueltos por individuos que actúan por sí mismos, sino que requieren

acción colectiva²⁵. El individualismo metodológico no permitirá que los pobres paguen buenas escuelas públicas y se suprima el enorme despilfarro de recursos humanos. Pero los economistas guardan silencio sobre esta importante fuente de ineficiencia, y promueven así una forma encubierta de racismo (Kvangraven y Kesar, 2020).

LA ECONOMÍA DOMINANTE NO TIENE EN CUENTA LAS NECESIDADES BÁSICAS

Es sorprendente que el concepto de “necesidades básicas” ni siquiera exista en la economía dominante (Mankiw, 2018; Samuelson y Nordhaus, 2009). En cambio, solo considera la demanda en términos de “deseos”, sin destacar la necesidad de productos para mantener la vida, como alimentos, abrigo, ropa, agua potable y atención médica (Darity y Hamilton, 2018). No obstante, durante la pandemia de Covid se hizo evidente que la necesidad de sobrevivir debe primar sobre otro tipo de deseos discrecionales. La mano invisible no alivia el hambre y otras formas de privación entre los pobres. Sin programas de redes de seguridad del gobierno, que proporcionen cupones de alimentos, seguridad social, Medicare, Medicaid y prestaciones de desempleo, los pobres serían exprimidos hasta quebrarse y la desnutrición sería galopante (Arrow, 1963; Broady y Meeks, 2015; Davis, 1994; Deaton, 2008, p. 68). Esto es particularmente cierto en el caso de hogares encabezados por mujeres (Simms, 1985).

La corriente dominante está convencida de que los mercados satisfacen nuestras necesidades, pues “esta mano invisible hace su magia” (Mankiw, 2018, p. 9). Pero, como Joseph Stiglitz ha señalado repetidamente, “la razón para que la mano invisible sea invisible es que no está allí” (Stiglitz, 2002). Esto es crucial para la clase baja. La teoría económica del siglo XXI debería incorporar, entonces, el concepto de necesidades básicas en su canon y darles prioridad, mediante la atención médica universal, la renta básica o garantías de empleo, dado el rumbo de la sociedad con la robotización, la globalización, la inteligencia artificial y el desempleo tecnológico. De modo que sería oportuno que la Reserva Federal reformulara su mandato de modo que también se esforzara por lograr el pleno empleo de las minorías (Baker et al., 2017, Long, 2020). Esta innovación institucional creativa les abriría oportunidades en un entorno dinámico, siempre cambiante y desafiante (Unger, 2015). Al expurgar el concepto de necesidades básicas, los economistas convencionales toleran la privación de millones de personas, lo que pone en clara desventaja a las minorías.

²⁵ La palabra “cultura” ni siquiera aparece en los *Principios* de Mankiw (2018).

LA MORAL ESTÁ PROHIBIDA EN LA ECONOMÍA DOMINANTE

La economía dominante aspira a ser una ciencia rigurosa; por eso en ella no hay espacio para moralizar más del que hay en la física (Mankiw, 2018, p. 20). Esta actitud está implícita en la forma de hablar de la discriminación en los libros de texto. También brilla por su ausencia en los “Diez principios de economía” y en el índice de Mankiw (2018, p. 15). Pero es incoherente que la teoría económica exalte las virtudes de la eficiencia y del crecimiento económico, que no son neutrales en cuanto a los valores. Según el canon, los mercados libres son eficientes y llevan al crecimiento económico, de modo que están por encima de la moral, y cuestionar su premisa de *laissez-faire* sería un desperdicio de escrúpulos éticos. Pero este es un juicio de valor que implica que la eficiencia o el crecimiento son más valiosos que la sostenibilidad, la justicia o minimizar la pobreza y la desigualdad racial (Bowles, 2016). Los mercados no ejercen ni pueden ejercer supervisión moral, porque no fueron diseñados para ello: “no son instrumentos moralmente neutrales para definir el bien común” (Sandel, 2013, 2018a, 2019). Eso debe provenir de fuera del sistema económico (Rawls, 1971, Sen, 2009). Esto es crucial y se debe subrayar: primero debemos decidir qué es una sociedad moralmente aceptable y luego establecer salvaguardias para asegurar que avanzamos hacia ese ideal (Komlos, 2019a).

Por ello, los valores que deberíamos aceptar no son que los mercados libres sean naturales, creados por el poder divino y, por tanto, ajenos al escrutinio humano, sino que la compasión, la justicia y la igualdad de oportunidades de *facto* son tan importantes como la eficiencia, o quizá más importantes (Hamilton, 2017). Así, la disciplina debería evitar la parte de su canon que tolera los prejuicios y trivializa la discriminación como un “gusto”. En cambio, debería abogar por un sistema económico desprejuiciado, que permita que todos, incluidas las minorías, lleven su vida cotidiana con dignidad, menos incertidumbre, menos manipulación, menos explotación de sus debilidades y menos miedo a que sus vidas sean trastocadas por oportunistas o por la próxima crisis económica. Una forma de vida satisfactoria en el siglo XXI debería ser aquella en que las oportunidades se distribuyan equitativamente, las personas no deban luchar para satisfacer sus necesidades básicas, puedan evitar la carrera de ratas del darwinismo social y realizar su potencial humano sin ser explotadas.

La igualdad de oportunidades de *jure* es necesaria pero insuficiente para una economía y una sociedad justas sin igualdad de oportunidades de *facto* (Darity y Hamilton, 2010, 2012; Rawls, 1971). El de-

sarrollo de un bebé no debería depender de su dotación inicial. Esta asignación aleatoria al comienzo de la vida difícilmente puede ser la base de una buena sociedad según John Rawls, quien argumentó que una sociedad se puede considerar justa si y solo si se eligiera vivir en ella sin saber cuál será la posición en ella si se entrara al azar en esa sociedad (Rawls, 1971). Así, una sociedad que asigna oportunidades con base en el color de la piel no se puede considerar justa y es contraria a los valores de la justicia (Tabibnia y Lieberman, 2007; Yong, 2020). Sin embargo, el sistema de mercado no está diseñado para ofrecer resultados justos. Es, en cambio, un conjunto de normas de procedimiento neutrales con respecto a la distribución del ingreso; aunque las personas no son neutrales con respecto a los resultados del mercado y con frecuencia consideran moralmente desagradables muchos de estos resultados. De modo que nuestro objetivo debería ser crear un sistema económico en el que los niños tengan *de facto* igualdad de oportunidades, y hasta que eso se consiga, los que nacen en desventaja pueden ser compensados por la sociedad por su mala fortuna inicial. Relegar la moral a los mercados contribuye al racismo sistémico de la teoría económica.

LA ECONOMÍA DOMINANTE SE BASA EXCESIVAMENTE EN EL MODELO DE COMPETENCIA PERFECTA

El enfoque en el modelo perfectamente competitivo de gran parte de la economía dominante no es una simplificación benigna, pues esos modelos son los que tienen mayor impacto en el discurso político, aunque las empresas tomadoras de precios son una rareza en la economía real hoy existente (Lazonick, 2016). La economía actual está dominada, en cambio, por gigantescos oligopolios y monopolios multinacionales que ejercen un enorme poder político y de mercado que utilizan en su beneficio (Lazonick et al., 2017).

En la competencia perfecta no existe el poder. No obstante, los oligopolios, monopolios y monopsonios tienen poder para influir en los salarios, los precios y la legislación, y perjudican más a los débiles. Bien sea incidiendo en las minorías mediante influenciadores y campañas publicitarias, discriminándolas en los préstamos comerciales, los seguros de automóviles, las hipotecas y las tarjetas de crédito, o bien oponiéndose a los sindicatos, presionando contra aumentos del salario mínimo y abogando por una cultura de gratificación instantánea y un estilo de vida derrochador. Los precios oligopólicos y monopólicos perjudican más a los consumidores pobres porque la carga excesiva de estas políticas es una proporción mayor de sus ingresos.

Además, las súper ganancias de las megacorporaciones también se utilizan para difundir una ideología respaldada por una meritocracia tecnocrática que justifica la distribución del ingreso argumentando que las personas merecen lo que ganan. “Este énfasis tiene un efecto corrosivo en la manera de interpretar nuestro éxito o falta de éxito. La noción de que el sistema premia el talento y el trabajo duro anima a los ganadores a considerar que su éxito es algo propio, una medida de su virtud, y a despreciar a los menos afortunados. Los que salen perdiendo pueden quejarse de que el sistema está amañado, de que los ganadores han trampeado y manipulado su camino a la cima”, pero eso no es de mucho consuelo (Sandel, 2018b). Al trivializar el papel de las megacorporaciones y centrarse en la competencia perfecta, la economía dominante da una justificación adicional del estatus social de las minorías, de modo que es un facilitador del racismo encubierto²⁶.

LA ECONOMÍA DOMINANTE DEJA DE LADO LA EXPLOTACIÓN

Puesto que en la economía de tablero todo se conoce y todas las partes son igualmente inteligentes, educadas y racionales, el concepto de engaño o explotación no aparece en la economía convencional. No obstante, en la medida en que el poder, el comportamiento oportunista y la información asimétrica son omnipresentes en los mercados reales existentes, los oligopolios se pueden aprovechar, y de hecho se aprovechan, de las personas menos informadas y con menos oportunidades educativas, es decir, de los pobres, que suelen pertenecer a minorías. Si una empresa se aprovecha de las debilidades de una contraparte mediante el engaño o la extralimitación, en realidad actúa de manera depredadora y la está explotando (*Nueva York Times*, 2018). La publicidad para “pescar tontos” es igualmente contraproducente (Akerlof y Shiller, 2015; Sberlati, 2007). En ausencia de poder compensatorio, las empresas con mejor información y más educación tienen ventajas en el mercado y pueden utilizarlas en su beneficio en detrimento de los consumidores pobres. “Hoy sabemos que el mercado está plagado de imperfecciones –incluidas las imperfecciones de información y de competencia– que ofrecen grandes oportunidades para la discriminación y la explotación” (Stiglitz, 2018).

Además, los económicamente débiles son más susceptibles de ser presa de préstamos depredadores, hipotecas de tasa variable poco

²⁶ Así, el Nobel George Stigler pudo decir de los “Negros en América”, que son “trabajadores inferiores y [el] problema es que en promedio carecen del deseo de mejorarse a sí mismos y de la voluntad de disciplinarse con ese fin” (Stigler, 1965).

comprendidas, tiburones que cobran cheques, sanciones de mora y préstamos de día de pago. Las minorías tienen menos defensas contra dichos esquemas y trampas. La explotación también se produce cuando los trabajadores se ven obligados a firmar un contrato por la fuerza de las circunstancias. La amenaza del hambre puede empujar a un trabajador a aceptar una tarea peligrosa durante la recesión de la Covid-19, por ejemplo, que es coercitiva y se torna explotadora. Esta es una de las razones por las que el número de muertes de personas negras duplica al de personas blancas durante la pandemia (Greenhouse, 2020)²⁷.

EN LA ECONOMÍA DOMINANTE LA PROTECCIÓN DEL CONSUMIDOR ES SUPERFLUA

Si se supone que la información es gratuita y ubicua no existe comportamiento oportunista, coerción ni explotación; si se supone que todo el mundo es racional y maximiza instantáneamente una función de utilidad determinada exógenamente, que no hay hijos ni calibración de precios y que la distribución del ingreso es irrelevante, ¿cuál sería el propósito de la protección al consumidor o de las normas de seguridad? Y si no existe una dimensión de calidad difícil de determinar, de modo que no se pueda manipular a las personas, si no hay letra pequeña que las pueda engañar y si no son coaccionadas, la supervisión del gobierno no tendría ningún propósito imaginable. Lo único que haría es interferir en la libre elección del consumidor autónomo: el santo grial.

Pero en la medida en que estos supuestos no son válidos en los mercados reales existentes, la protección del consumidor es, de hecho, adecuada. De modo que esos supuestos aparentemente benignos y la falta de protección del consumidor que se deriva de ellos van contra los intereses de los grupos que no tienen fácil acceso a la información ni a buenas escuelas y que, por ello, pueden ser presa de estafadores y empresas sin escrúpulos. Así, las minorías se ven cruelmente perjudicadas por la falta de protección de los consumidores, pues son las más expuestas a los oportunistas. La falta de protección de los

²⁷ Los hispanos tenían tres veces más probabilidades de infectarse. “Son una parte desproporcionada de los ‘trabajadores esenciales’ mal pagados que debían trabajar en almacenes y tiendas de comestibles, limpiar edificios y entregar el correo mientras la pandemia se extendía a su alrededor. Con salarios por hora sin licencia remunerada por enfermedad, no podían perder turnos, así fueran sintomáticos. Enfrentaban viajes riesgosos en transporte público abarrotado mientras las personas más privilegiadas teletrabajan en la seguridad del aislamiento” (Yong, 2020).

consumidores es un elemento importante en la perpetuación de la trampa de la pobreza. Al ignorar este talón de Aquiles de los mercados reales existentes, la economía dominante presta un apoyo intelectual al *statu quo* y al racismo sistémico.

LA ECONOMÍA DOMINANTE SUPONE QUE EL ESPACIO SE PUEDE IGNORAR

En la economía dominante no hay barrios; pero la pobreza no se distribuye de manera uniforme en el paisaje. Por el contrario, se concentra espacialmente. Esto es importante para las minorías, debido a la historia de la discriminación racial y a la propensión de los pobres a vivir en la vecindad de personas en una situación de riqueza similar. Esto, a su vez, implica que las minorías tienden a vivir en barrios étnicamente segregados que, debido a la falta de una base tributaria efectiva, suelen ser lugares subóptimos para crecer (Akbar et al., 2019).

Muchos niños pobres viven en barrios marginales —zonas concentradas de pobreza con malas viviendas, poca infraestructura, alta tasa de criminalidad, escuelas mediocres, desempleo endémico— que no les ofrecen un comienzo adecuado en la vida, especialmente en lo que respecta a la educación, la socialización y los modelos de comportamiento que serían tan importantes para su desarrollo futuro. En todas las grandes ciudades estadounidenses hay barrios de ese tipo (McArdle et al., 2007). Por ejemplo, en el barrio con código postal 44115 de Cleveland, uno de los más pobres del país, cuyo ingreso familiar promedio es de 13.600 dólares, el 85% de los niños que van a la escuela son negros (Wallace, 2019)²⁸. Debido a que en Estados Unidos las escuelas primarias y secundarias se financian principalmente a nivel local, la alta concentración de la pobreza significa que los niños pobres no tienen acceso a escuelas decentes.

Por ello, crecer en esos barrios marginales tiene un impacto adverso de largo plazo en lo que se refiere al éxito en la vida (Chetty y Hendren, 2018). El adulto es producto de los hábitos y comportamientos adquiridos en la infancia. De modo que este es un obstáculo formidable que deben superar los niños pobres, porque unos sistemas educativos deficientes significan que las minorías estén expuestas y absorban las actitudes correspondientes, y que tiendan a reproducirlas. También es un obstáculo para adquirir habilidades blandas, inteligencia emocional y la educación adicional necesaria en la moderna

²⁸ En mayo de 2020, la proporción promedio de minorías en las 15 áreas de código postal más pobres de Estados Unidos era del 77%, con un ingreso familiar promedio de 15.000 dólares y una tasa oficial de desempleo del 18% (ZipData Maps, [<https://www.zipdatamaps.com/44115>]).

economía del conocimiento. Después ingresan a la fuerza laboral con grandes desventajas, y la mediocre educación brinda a la mayoría la oportunidad de racionalizar su posición inferior. De este modo, los mercados magnifican las desventajas iniciales, y erigen así una barrera desalentadora en torno a quienes nacen en la pobreza, la cual mantiene el *statu quo*. Esta es la esencia de la trampa de la pobreza.

Por ello, vivir en barrios marginales con escuelas deficientes es un factor que perpetúa la pobreza. No es de extrañar que quienes están atrapados en esas circunstancias no encuentren una salida a su situación, culpen al sistema y con frecuencia recurran a actos desesperados por pura frustración, que a menudo los llevan a enfrentarse al sistema legal. Así, “aunque los afroamericanos y los hispanos representan un 32% de la población estadounidense, constituyen el 56% de las personas encarceladas” (NAACP, 2019). La desatención a este elemento espacial de la economía real existente hace que el canon dominante apoye el *statu quo* y el racismo institucional.

EN LA ECONOMÍA DOMINANTE EL TIEMPO NO ES ESENCIAL

Aunque se ignore en su mayor parte, el tiempo es esencial en casi todas las actividades económicas; además, las decisiones más importantes son secuenciales y requieren previsión, moderación, autocontrol, planificación y juicio, otro tema que ignora la corriente dominante (Linder, 1970). Los economistas convencionales ignoran que el tiempo solo va en una dirección y que la mayoría de los procesos son irreversibles. Esto es crucial, sobre todo para los niños pobres, porque la falta de oportunidades escolares los encierra en una trayectoria de desarrollo ineficiente que tiene profundas consecuencias en el curso de su vida y que suele ser irreversible. Esta es la esencia de la dependencia de la trayectoria. Y es importante porque implica que quienes nacieron en un gueto están limitados a una senda de desarrollo que los mantendrá indefinidamente en un equilibrio de pobreza ineficiente.

Además, aprender a planear secuencialmente es otra parte importante del crecimiento y el éxito en la compleja economía actual. La planeación estratégica, la perseverancia y el autocontrol necesarios para alcanzar estos objetivos deben cultivarse y practicarse durante un periodo prolongado. A la largo de la vida esas decisiones no solo requieren planeación sino también criterio, y son mucho más complejas que el problema de optimización típico de un periodo que se discute en los cursos de economía. En parte, los pobres están atrapados porque se les priva de la oportunidad de adquirir estas habilidades a una edad temprana, en especial quienes crecen en barrios

disfuncionales. Además, la perseverancia requiere una probabilidad razonable de éxito. Las frustraciones de las generaciones anteriores pesan mucho en la voluntad de los jóvenes para luchar por el tipo de éxito que eludió a sus padres y puede inducirlos fácilmente a buscar modelos en otros lugares. A su vez, esto suele bloquear permanentemente su camino para salir de la pobreza. Esta es otra razón por la que los economistas cometen un grave error al comenzar su análisis con adultos. El análisis económico debe comenzar con los niños, pues el hecho de que su experiencia de desarrollo se ve afectada por los procesos del mercado es un aspecto crucial de su experiencia adulta en el mercado laboral. Al ignorar la dependencia de la trayectoria, la economía dominante simplifica en exceso los procesos económicos y apoya la economía del *statu quo*.

EL GOBIERNO ES SUPERFLUO EN LA IDEOLOGÍA NEOLIBERAL

Según la ideología dominante difundida por Milton Friedman y sus seguidores, en mercados perfectamente competitivos el trabajo, el capital, los gerentes y los jefes ejecutivos reciben una justa recompensa: su costo de oportunidad o el valor de su aporte a la economía. Como no hay ganancias por las que luchar, todos los problemas se resuelven conveniente y rápidamente en el mercado. Esto no deja que el gobierno tenga algún papel, pues todo funciona sin problemas porque no hay conflictos. La impresión que queda en millones de estudiantes años después de terminar sus cursos es que la competencia resuelve de manera eficiente todos los problemas económicos importantes, sin dejar un papel importante a la supervisión.

En lo que atañe a los economistas neoliberales, el gobierno solo debe hacer cumplir los contratos, definir los derechos de propiedad, corregir las externalidades y protegernos de enemigos externos. No debemos preocuparnos por la discriminación, el calentamiento global, la seguridad alimentaria, la sostenibilidad, la volatilidad, las estafas o la estabilidad social. El gobierno no debe apoyar a los sindicatos ni el salario mínimo, porque solo crean desempleo, mientras que los impuestos provocan pérdidas de peso muerto y perturban la eficiencia lograda por los agentes racionales optimizadores. En este marco intelectual, los mercados pueden hacer todo el trabajo duro y no hay necesidad de una red de seguridad social.

No obstante, el apoyo del Gobierno es indispensable para las minorías. La introducción del salario mínimo, por ejemplo, sacó de la pobreza a millones de personas y su ampliación en 1966 redujo las “disparidades económicas raciales” (Derenoncourt y Montialoux,

2021). Las Leyes de Derechos Civiles patrocinadas por el gobierno en la década de 1960, Medicare, Medicaid, el salario mínimo y el seguro de desempleo ayudaron a sacar de la pobreza a millones de personas que formaban parte de las minorías²⁹ (Darity, 2010; Darity y Hamilton, 2018; Paul et al., 2018; Tcherneva, 2019; Whalen, 2019). En lo que respecta a las minorías, los mercados y los gobiernos son entonces complementarios. Necesitan a ambos. Después de todo, solo hasta que el gobierno federal intervino, Rosa Parks pudo sentarse donde quisiera en un autobús y la gente de color pudo recibir café en el mostrador de Woolworth's en Greensboro, Carolina del Norte. Muchos tuvieron que sacrificar su vida antes de que se obtuviera el derecho a mercados no segregados.

Sin duda, el papel del gobierno se ve desde una perspectiva diferente en Europa continental. Al fin y al cabo, el Estado de bienestar europeo comenzó hace mucho tiempo con las políticas del archiconservador Otto von Bismarck, que introdujo formas incipientes de seguro social en la década de 1880, mucho antes que los países anglosajones. Además, la escuela histórica alemana, de economistas como Schmoller, Weber y Schumpeter, utilizó el razonamiento inductivo, y sus ideas estaban mucho más cerca de los fenómenos del mundo real que lo que Coase llamó "economía de tablero", la cual llegó a dominar la economía angloamericana (Coase, 1988, p. 19).

La tradición alemana sobrevivió en la economía pública del ordoliberalismo, en la escuela de Friburgo y en su manifestación en la economía social de mercado de la Alemania de posguerra, Austria y los países escandinavos que milagrosamente lograron reconstruir sus economías después de los estragos de la guerra. Estas teorías, que se encuentran en las obras de Walter Eucken, Franz Bohm, Wilhelm Röpkke, y Alexander Rustow, atribuyeron al Estado un poder más legítimo para coordinar la actividad económica y superar las limitaciones de los mercados de *laissez-faire*, especialmente en cuanto afectaban la justicia y la seguridad social, sí como para establecer un poder compensatorio frente a oligopolios y monopolios³⁰.

El concepto alemán de *Staatswirtschaft* fue trasladado a Estados Unidos por un economista germano-estadounidense que enfatizó que la distribución equitativa del ingreso era una de las tres principales responsabilidades del gobierno (Musgrave, 1957). Pero la ideología

²⁹ La "Ley Federal de Desarrollo de Garantía de Empleos de 2018", fue presentada en el Senado por el senador Cory Booker en abril de 2018.

³⁰ Guardan semejanzas con el concepto de "Capitalismo con rostro humano" (Komlos, 2019a).

neoliberal de Milton Friedman y Friedrich Hayek se impuso a finales de la década de 1970 y fue traducida en política económica por Margaret Thatcher y Ronald Reagan. Los países continentales no tenían un equivalente de estos dos políticos. De modo que el contexto sí importa para el papel del gobierno en la economía.

LA ECONOMÍA DOMINANTE NO CONSIDERA LOS INGRESOS RELATIVOS

En el deseo de consumir más allá de las necesidades básicas influyen considerablemente las normas sociales, los hábitos, la costumbres y la búsqueda de estatus (Veblen, 1899; Duesenberry, 1949; Frank, 1985; Easterlin, 2004). Esa interdependencia de la función de utilidad implica que “lo que importa (para la sensación de bienestar de un individuo) no es solo su ingreso absoluto, sino su ingreso con respecto al de los demás”³¹ (Stiglitz, 2012, p. 131). Esto somete a los pobres a una doble presión psicológica: no solo deben luchar para satisfacer las necesidades básicas, sino que debe evitar quedarse atrás de las normas sociales de la sociedad, en las que obviamente influyen los ricos y famosos. Al quedar excluidos del mercado laboral legal, un gran número de quienes no pueden enfrentar el estrés apuestan por la actividad ilegal para ganarse la vida y acaban en el lado equivocado de la ley.

Esa es una de las razones por las que había 6,7 millones de personas (el 2,7% de la población adulta) “supervisadas” en Estados Unidos en 2015; incluidas las que estaban en libertad condicional y los 2,2 millones de personas encarceladas (Oficina de Estadísticas de Justicia, s. f.). Esta es la tasa más alta del mundo desarrollado (Hartney, 2006). Con un 5% de la población mundial, Estados Unidos tiene el 23% de los presos y 2/3 de ellos pertenece a minorías (Carson, 2015, p. 15). Entre el 30 y el 39,6% de los hombres negros estaban en prisión (Carson, 2015, p. 1). La tolerancia de los economistas convencionales a tales niveles de encarcelamiento alimenta el racismo estructural.

CONCLUSIÓN

Para evitar malas interpretaciones, debo reiterar que no acuso a la profesión económica ni a ningún economista de ser racista. Pero

³¹ Stiglitz continúa: “La preocupación de las personas por su consumo con respecto al de los demás –el problema de “mantenerse al día con los vecinos– ayuda a explicar por qué tantos estadounidenses viven más allá de sus posibilidades, y por qué tantos trabajan tan duro y durante tanto tiempo” (Stiglitz, 2012, p. 131).

en las teorías económicas neoliberales que difunden hay numerosos elementos ocultos que perjudican a quienes son pobres y no poseen atributos valorados por el mercado laboral. Es obvio que estos grupos desfavorecidos varían según el país, pero en Estados Unidos son en su mayoría hispanos, indígenas y descendientes de esclavos (Bobo et al., 1997). Este es el caso en la medida en que las teorías deductivas están en el centro de la economía dominante basada en supuestos irreales. El canon ayuda a que persista un sistema económico que agobia más a los grupos desfavorecidos, y “exonera al sistema de mercado” de causar su difícil situación (Koechlin, 2019, p. 562). Además, al permanecer neutrales ante la distribución de los beneficios, los economistas apoyan la estructura de poder establecida y los privilegios que limitan las oportunidades y capacidades de quienes nacen en la parte inferior de la pirámide socioeconómica (Sen, 1980). Se trata de una conceptualización matizada del racismo que se centra en los resultados producidos por el sistema económico, y en “cómo funciona y cómo se relaciona con la desigualdad racial”. Este “racismo de *laissez-faire*” parece apropiado para nuestros tiempos turbulentos (Clair y Denis, 2015, p. 862).

Debemos recordar que hay una gran avalancha de estudios críticos de la ideología dominante que promueven un cambio de paradigma kuhniano (Bowles y Carlin, 2020)³². Muchos también señalan los efectos erosivos de un nivel excesivo de desigualdad y el consiguiente “vaciamiento de la clase media” (Case y Deaton, 2020; Komlos, 2018; Pew Research Center, 2016; Piketty, 2014; Stiglitz, 2011, 2012). Raj Chetty, Emmanuel Saez, Thomas Piketty, Joseph Stiglitz, Gabriel Zucman contribuyen de manera significativa a nuestra comprensión de los mecanismos magnificadores de la economía que crean la desigualdad. A pesar de esta literatura, existe una cortina de hierro que protege a los centros de poder de la ideología neoliberal, que mantiene su dominio en los libros de texto más populares, en las principales revistas que son importantes para la promoción, así como en la admisión a los departamentos que dan forma al futuro de la disciplina (DeLong, 2011; Ductor et al., 2020; Heckman y Moktan, 2020; Hoover y Svorencik, 2020; Mirowski, 2013). Además, pese al abundante conjunto de investigaciones sobre el racismo en economía,

³² Entre ellos los del New Weather Institute, www.newweather.org/wp-content/uploads/2017/12/33-Theses-for-an-Economics-Reformation.pdf; los del Institute for New Economic Thinking, y los de la International Confederation of Associations for Pluralism in Economics.

el estudio del racismo en la disciplina está en sus comienzos³³ (Bertrand et al., 2005; Koechlin, 2019; Kvangraven y Kesar, 2020). Este ensayo pretende llenar ese vacío.

Sin duda, los quince talones de Aquiles anteriores dependen del contexto (van Dalen, 2019). En Europa, las circunstancias difieren notablemente debido a sus tradiciones únicas, con raíces en la filosofía kantiana y hegeliana, que se opusieron hasta cierto punto el dominio de una forma extrema de ideología neoliberal cuyas raíces intelectuales son más cercanas a las de Locke, Smith, Bentham y Mill. Por supuesto, Estados Unidos es especial, no solo por las razones anteriores sino porque la esclavitud como institución sobrevivió hasta la Guerra Civil, y su legado se propagó en leyes escritas y no escritas durante otro siglo con la supresión del derecho al voto e instituciones que perjudicaron las capacidades de los descendientes de la esclavitud.

Así, el racismo está profundamente arraigado en el tejido de la sociedad estadounidense, que nunca tuvo un equivalente a la *Vergangenheitsbewältigung* de Alemania, un esfuerzo comunal concertado para erradicar los males del pasado. Sin duda, las leyes cambiaron con el tiempo, pero eso no es lo mismo que admitir la culpa, ofrecer reparaciones y superar ideológica y psicológicamente las transgresiones históricas (Darity y Mullen, 2020).

Es cierto que algunos reconocen que “la economía tiene un problema de diversidad” (Bayer et al., 2020, p. 217), pero no reconocen que una disciplina que trivializa la discriminación y califica el prejuicio como un “gusto” será rechazada por estudiantes de las minorías. También debería ser obvio que los mecanismos de mercado son incapaces de reducir y aún más de erradicar los males de la discriminación. Así, un canon que adora a los mercados sin restricciones parecerá objetable a los descendientes de la esclavitud. Y seguir enseñando los modelos beckerianos o estadísticos de la discriminación, concebidos en el ocaso de la era de Jim Crow y que trivializan las injusticias asociadas a la discriminación, es peor que anacrónico. En la era del movimiento Black Lives Matters, es de mal gusto y se debería considerar como un respaldo académico al racismo sistémico.

La economía no será capaz de expurgar del canon el racismo encubierto —y el prejuicio contra los desfavorecidos— hasta que estos quince talones de Aquiles se aborden adecuadamente en los libros de texto y en las clases desde el inicio de la experiencia educativa. Tiene que ha-

³³ La investigación sobre el racismo en economía no figura en las diez revistas más prestigiosas, en las que solo un insignificante 0,2% de los artículos se dedica al tema (Cihak et al., 2020).

ber una comprensión generalizada de que la economía de *laissez-faire* tiene un sesgo de *statu quo* que magnifica los privilegios de quienes ya son privilegiados, es decir, que el campo de juego de la economía no está nivelado y que limita las oportunidades de quienes nacen en circunstancias desventajosas. La implicación es que las consecuencias del racismo del pasado lejano se transmiten de generación en generación, ponen obstáculos en el camino de los grupos desfavorecidos e impiden su movilidad socioeconómica (Small y Pager, 2020, p. 64). Al fin y al cabo, las reglas del sistema fueron creadas por quienes ostentan el poder y es muy probable que ideen formas de mantener ese poder y que, por tanto, perpetúen las desigualdades raciales, quizá como consecuencia inadvertida. Además, los mecanismos de mercado son injustos en la medida en que magnifican las ventajas iniciales, y refuerzan así la estructura institucional de poder y beneficios.

A estas alturas es claro que no debemos delegar la moral en los mercados, pues no fueron concebidos para que llevaran a la equidad racial. No debemos permitir que “los mecanismos de mercado sean los instrumentos primordiales para lograr el bien público” (Sandel, 2018b, 11:23 minutos). En vez de ello, deberíamos reformular la teoría económica de tal modo que se ajuste a los valores democráticos y distribuya equitativamente los frutos de la economía, asegurando *de facto* la igualdad de oportunidades para todos. Eso significa que en una sociedad post racista todos los resultados económicos sean comparables en términos raciales, incluidos los ingresos, la riqueza, los logros educativos, la salud, la esperanza de vida o el desempleo³⁴. Si la teoría económica abogara por esa sociedad post racista, más estudiantes de las minorías se interesarían por el estudio de la economía.

En suma, en este escrito se argumenta que la teoría económica dominante, que ensalza las virtudes de los mercados libres, posee aspectos ocultos que en Estados Unidos perjudican a los afroamericanos, hispanos, indígenas y demás personas que hayan nacido en la privación o con atributos no valorados por los mercados libres y, por tanto, que se convierte en un pilar del racismo estructural, sistémico e institucional. El sistema de mercado no se creó en el vacío. No es natural. Es una invención humana, con imperfecciones intrínsecas,

³⁴ El Aspen Institute define una sociedad racialmente equitativa como aquella en la que “la distribución de los beneficios y cargas de la sociedad no estarían sesgados por la raza [...] La equidad racial sería una realidad en la que más ni menos probable que una persona experimente los beneficios o cargas de la sociedad solo por el color de su piel” (Aspen Institute, 2020). Esto sigue la concepción rawlsiana de la justicia.

típicas de creaciones mortales, que puede y debe ser mejorada por la intervención humana.

Es hora de que los economistas adapten sus teorías al mundo real, en el que abundan las inequidades sociales y políticas y en el que hay niños que se deben proteger, y en el que la pobreza y la discriminación de género y racial pueden ser debilitantes. En otras palabras, descuidar los quince talones de Aquiles anteriores de la teoría económica dominante ya no es un marco intelectual sostenible. La justicia no fluirá como un arroyo poderoso³⁵ mientras nuestras mentes estén atrapadas en el mundo del equilibrio general de Arrow-Debreu, que puede ser elocuente en los tableros académicos, pero es perjudicial en las calles, en especial para los grupos que están en desventaja desde el nacimiento por la economía real existente³⁶. Es hora de llevar la equidad racial a la agenda de los economistas y crear una economía post racista.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Akbar, P., Li, S., Shertzer, A. y Walsh, R. P. (2019). Racial segregation in housing markets and the erosion of black wealth. NBER working paper No. 25805.
- Akerlof, G. (1970). The market for 'Lemons': Quality uncertainty and the market mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-490.
- Akerlof, G. (2002). Behavioral macroeconomics and macroeconomic behavior. *American Economic Review*, 92(3), 411-433.
- Akerlof, G. y Kranton, R. (2010). *Identity economics. How our identities shape our work, wages, and well-being*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Akerlof, G. y Shiller, R. (2015). *Phishing for phools: The economics of manipulation and deception*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Altonji, J. y Blank, R. (1999). Race and gender in the labor market. En O. Ashenfelter y D. Card (eds.), *Handbook of labor economics*, vol. 3, part C. (pp. 3143-3259). Ámsterdam: Elsevier.
- Arrow, K. (1963). Uncertainty and the welfare economics of medical care. *American Economic Review*, 53(5), 141-149.
- Arrow, K. (1971). Some mathematical models of race in the labor market. En A. H. Pascal (ed.), *Racial discrimination in economic life* (pp. 187-204). Lexington, MA: Lexington Books.
- Arrow, K. J. (1978). A cautious case for socialism. *Dissent Magazine*, 472-480.
- Arrow, K. J. (1998). What has economics to say about racial discrimination? *Journal of Economic Perspectives*, 12(2), 91-100.

³⁵ Parafraseando la citada frase de Martin Luther King Jr. de su carta desde la cárcel de Birmingham.

³⁶ Arrow lo sabía muy bien (Arrow, 1978).

- Aspen Institute (2020). 11 terms you should know to better understand structural racism. *Aspen Institute*, [<https://www.aspeninstitute.org/blog-posts/structural-racism-definition/>].
- Autor, D. (2003). Lecture note: The economics of discrimination – Theory, [<https://economics.mit.edu/files/553>].
- Baker, D., Rawlins, S. y Stein, D. (2017). The full employment mandate of the federal reserve: Its origins and importance. *Center for Economic and Policy Research*, [<http://cepr.net/images/stories/reports/full-employment-mandate-2017-07.pdf>].
- Bayer, A., Hoover, G. y Washington, E. (2020). How you can work to increase the presence and improve the experience of Black, Latinx, and Native American people in the economics profession. *Journal of Economic Perspectives*, 34(3), 193-219.
- Becker, G. (1971). *The economics of discrimination*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Bertrand, M., Chugh, D. y Mullainathan, S. (2005). Implicit discrimination. *American Economic Review*, 95(2), 94-98.
- Bivens, J., García, E., Gould, E. et al. (2016). *It's time for an ambitious national investment in America's Children*. Economic Policy Institute Report. Washington: EPI.
- Board of Governors of the Federal Reserve System (2018). Report on the economic well-being of U.S. households in 2017.
- Bobo, L., Kluegel, J. R. y Smith, R. A. (1996). Laissez-faire racism: The crystallization of a 'kinder, gentler' anti-black ideology. En J. Martin y S. Tuch (eds.), *Racial attitudes in the 1990s* (pp. 15-41). Londres: Westport, CT.
- Bonilla-S., E. (2006). *Racism without racists. Color-blind racism and the persistence of racial inequality in the United States*. Lanham, MD: Bowman & LittleField,
- Borjas, G. (2005). *Labor economics*. Nueva York: McGraw Hill.
- Bowles, S. (2016). *The moral economy: Why good incentives are no substitute for good citizens*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Bowles, S. y Carlin, W. (2020). What students learn in economics 101: Time for a change. *Journal of Economic Literature*, 58(1), 176-214.
- Bruegel, I. (2018). Labour market discrimination. En Macmillan Publishers (eds.), *The new Palgrave dictionary of economics*. Londres: Palgrave Macmillan.
- Bureau of Justice Statistics (s. f.). Correctional populations in the United States, [www.bjs.gov/index.cfm?ty=pbdetail&iid=5870].
- Carson, E. A. (2015). Prisoners in 2014, Bulletin. *Bureau of Justice Statistics*, [<https://www.bjs.gov/content/pub/pdf/p14.pdf>].
- Case, A. y Deaton, A. (2020). *Deaths of despair and the future of capitalism*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- CDC, National Center for Health Statistics (2017). Table 015 Life expectancy at birth, by sex, race, and Hispanic origin: United States, Selected years 1900-2016, [<https://www.cdc.gov/nchs/hus/contents2017.htm#015>].

- Charles K. K. y Guryan, J. (2009). Taste-based discrimination. En Macmillan Publishers Ltd. (eds.), *New Palgrave Dictionary of Economics*. Londres: Palgrave Macmillan.
- Chetty, R. y Hendren, N. (2018). The effects of neighborhoods on intergenerational mobility I: Childhood exposure effects. *Quarterly Journal of Economics*, 133(3), 1107-1162.
- Chetty, R., Hendren, N. et al. (2019). Race and economic opportunity in the United States: An intergenerational perspective. NBER working paper No. 24441.
- Chiteji, N. y Hamilton, D. (2002). Family connections and the Black-White wealth gap among middle-class families. *Review of Black Political Economy*, 30(1), 9-28.
- Cihak, M., Mlavchila, M. y Sahay, R. (2020). Race in Economics. *IMF Finance and Development*, 57, 36-38.
- Clair, M. y Denis, J. (2015). Sociology of racism. En J. Clair (ed.), *International encyclopedia of the social & behavioral sciences*, vol. 19 (pp. 857-863). Ámsterdam: Elsevier.
- Coase, R. (1988). *The firm, the market, and the law*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Conlisk, J. (1996). Why bounded rationality? *Journal of Economic Literature*, 34(2), 669-700.
- Daly, M., Hobijn, B. y Pedtke, J. (2017). Disappointing facts about the Black-White Wage gap. *Federal Reserve Bank of San Francisco Economic Letters*, 5 de septiembre.
- Darity, W. Jr. (1995). *Economics and discrimination*. Aldershot: Edward Elgar Publisher.
- Darity, W. Jr. (2010). A direct route to full employment. *Review of Black Political Economy*, 37(3), 179-181.
- Darity, W. Jr. y Hamilton, D. (2010). Can 'baby bonds' eliminate the racial wealth gap in putative post-racial America? *Review of Black Political Economy*, 37(3), 207-216.
- Darity, W. Jr. y Hamilton, D. (2012). Bold policies for economic justice. *Review of Black Political Economy*, 39(1), 79-85.
- Darity, W. Jr. y Hamilton, D. (2017). The political economy of education, financial literacy, and the racial wealth gap. *Federal Reserve Bank of St. Louis*, 99(1), 59-76.
- Darity, W. Jr. y Hamilton, D. (2018). The federal job guarantee. *Intereconomics: Review of European Economic Policy*, 53(3), 179-180.
- Darity, W. Jr. y Mason, P. (1998). Evidence on discrimination in employment: codes of color, codes of gender. *Journal of Economic Perspectives*, 12(2), 63-90.
- Darity, W. Jr. y Mullen, A. K. (2020). *From here to equality. Reparations for Black Americans in the Twenty-First Century*. Chapel Hill, NC: University of North Carolina Press.
- Davis, C. G. (1994). Domestic food programs, hunger and undernutrition in rural America: How secure is the safety net? *Review of Black Political Economy*, 22(4), 179-202.

- Deaton, A. (2008). Income, healthy well-being around the world: evidence from the gallup world poll. *Journal of Economic Perspectives*, 22(2), 53-72.
- DeLong, B. (2011). Economics in crisis. *The Economists' Voice*, 8(2), 1-2.
- Derenoncourt, E. y Montialoux, C. (2021). Minimum wages and racial inequality. *Quarterly Journal of Economics*, 135(2), 169-228.
- Ductor, L., Goyal, S., van der Leij, M. et al. (2020). On the influence of top journals. Tinbergen Institute working paper in economics 2020-19. Amsterdam.
- Duesenberry, J. (1949). *Income, saving, and the theory of consumer behavior*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Easterlin, R. (2004). The economics of happiness. *Daedalus*, 133(2), 26-33.
- Economic Policy Institute. (2020). Underemployment by race, [[https://www.epi.org/data/#/?subject=underemp&r=*%e=*](https://www.epi.org/data/#/?subject=underemp&r=*%e=)].
- Feagin, J. (2006). *Systemic racism: A theory of oppression*. Abingdon, UK: Routledge.
- Feldstein, M. (2016a). The U.S. economy is in good shape. *Wall Street Journal*.
- Feldstein, M. (2016b). Dealing with long-term deficits. *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 106(5), 35-38.
- Fontenot, K., Semega, J y Kollar, M. (2018). Income and poverty in the United States: 2017. U.S. Census Bureau Current Population Reports, [<https://www.census.gov/content/dam/Census/library/publications/2018/demo/p60-263.pdf>].
- Frank, R. (1985). The demand for unobservable and other non-positional goods. *American Economic Review*, 75(1), 101-116.
- Friedman, G. (2018). *Microeconomics: Individual choice in communities*. Dubuque, IA: Kendall Hunt Publishing.
- Greenhouse, S. (2020). The coronavirus pandemic has intensified systemic economic racism against Black Americans. *The New Yorker*, [<https://www.newyorker.com/news/news-desk/the-pandemic-has-intensified-systemic-economic-racism-against-black-americans>].
- Goodwin, N., Harris, J., Nelson, J. et al. (2015). *Principles of economics in context*. Abingdon, UK: Taylor and Francis,
- Hales, C. M., Carroll, M. D., Fryar, C. D. et al. (2017). Prevalence of obesity among adults and youth: United States, 2015-2016. NCHS Data Brief No. 288.
- Hamilton, D. (2017). The moral burden on economist: National Economic Association Presidential Address. *Institute of New Economic Thinking Blog*, [<https://www.ineteconomics.org/perspectives/blog/the-moral-burden-on-economists>].
- Hartney, C. (2006). US rates of incarceration: A global perspective, [<https://www.prisonlegalnews.org/news/publications/nccd-rates-of-incarceration-global-comparison-2006/>].
- Heckman, J. J y Kautz, T., (2012). Hard evidence on soft skills. *Labour Economics*, 19(4), 451-464.
- Heckman, J. J y Moktan, S. (2020). Publishing and promotion in economics: The tyranny of the top five. *Journal of Economic Literature*, 58(2), 419-470.

- Hill, R y Myatt, A. (2010). *The economics anti-textbook. A critical thinker's guide to microeconomics*. Nueva York: Zed Books.
- Horowitz, J. M., Brown, A. y Cox, K. (2019). *Race in America 2019*. Washington: Pew Research Center.
- Hoover, K y Svorendk, A. (2020). Who runs the AEA? CHOPE Duke University, working Paper 2020-12.
- Hubbard, G., O'Brien, A. P., Garnett, A. et al. (2013). *Microeconomics*. Frenchs Forest: Pearson Australia.
- Hutson, M. (2008). Beauty beat: Lust now, pay later. *Psychology Today*, [<https://www.psychologytoday.com/us/archive?search=Hutson%2C+Lust+now%2C+pay+later>].
- Kahneman, D. (2003). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *American Economic Review*, 93(5), 1449-1475.
- Keay, D. (1987). AIDS, education, and the year 2000: An interview with Margaret Thatcher. *Woman's Own*, 10, 8-10.
- Kendi, I. (2019). *How to be an antiracist*. Nueva York: One World.
- Koechlin, T. (2019). Whitewashing capitalism: mainstream economics' resounding silence on race and racism. *Review of Radical Political Economics*, 51(4), 562-571.
- Komlos, J. (2017). The triumph of Trumpism. *Journal of Contextual Economics/Schmollers Jahrbuch*, 137(4), 421-440.
- Komlos, J. (2018). Hollowing out of the middle class: Growth of income and welfare in the U.S., 1979-2011. *Challenge: The Magazine of Economic Affairs*, 61, 303-324.
- Komlos, J. (2019a). *Foundations of real-world economics*. Abingdon, UK: Routledge,
- Komlos, J. (2019b). Reaganomics: A watershed moment on the road to Trumpism, economists'. *Voice*, 16, 1-21.
- Komlos, J y Breitfelder, A. (2008). Differences in the physical growth of US-born black and white children and adolescents ages 2-19, Born 1942-2002. *Annals of Human Biology*, 35(1), 11-21.
- Krugman, P. (2014). The dismal science. *New York Times*, September 250.
- Krugman, P, Wells, R y Olney, O. (2007). *Essentials of economics*. Nueva York: Worth Publishers.
- Kvangraven, I. H y Kesar, S. (2020). Why do economists have trouble understanding racialized inequalities? *Institute of New Economic Thinking*, [<https://www.ineteconomics.org/perspectives/blog/why-do-economists-have-trouble-understanding-racialized-inequalities>].
- Lang, K., Jee-Y., K y Lehmann, P. (2012). Racial discrimination in the labor market: Theory and empirics. *Journal of Economic Literature*, 50(4), 959-1006.
- Lang, K y Kahn-L. Spitzer, A. (2020). Race discrimination: An economic perspective. *Journal of Economic Perspectives*, 34(2), 49-67.
- Lazonick, W. (2016). Innovative enterprise or sweatshop economics? In search of foundations of economic analysis. *Challenge: The Magazine of Economic Affairs*, 59(2), 65-114.
- Lazonick, W., Hopkins, M., Jacobson, K. et al. (2017). US pharma's financialized business model. Institute for New Economic Thinking working paper 60.

- Linder, S. (1970). *The harried leisure class*. Nueva York: Columbia University Press.
- Little, M. (2020). Black economic futures. *Kenan Insights*, 29 de julio.
- Long, H. (2020). Democrats introduce bill to give the Federal Reserve a new mission: Ending racial inequality, *Washington Post*, [www.washingtonpost.com/business/2020/08/05/fed-racial-inequality-democrats/].
- Madrack, J. (2014). *Seven bad ideas: How mainstream economists have damaged America and the world*. Nueva York: Vintage.
- Mankiw, G, N. (2018). *Principles of economics*. Boston: Cengage Learning.
- Mason, P., Myers, S. Jr. y Darity, W. Jr. (2005). Is there racism in economic research? *European Journal of Political Economy*, 21(3), 755-761.
- McArdle, N., Osypuk, T y Acevedo-G., D. (2007). Disparities in neighborhood poverty of poor black and white children. *Diversity Data Briefs* 1, [http://diversitydata.org/Publications/brief7.pdf].
- Merton, R y Kitt. A. (1950). Contributions to the theory of reference group behavior. En E Merton, y P. Lazarsfeld, (eds.), *Continuities in social research: Studies in the scope and method of the American soldier* (pp. 40-105). Nueva York: Free Press.
- Mirowski, P. (2013). *Never let a serious crisis go to waste: How neoliberalism survived the financial meltdown*. Londres: Verso.
- Moro, A. (2018). Statistical discrimination. En Macmillan Publishers (eds.), *New Palgrave Dictionary of Economics*. Londres: Palgrave Macmillan.
- Movieguide (s. f.). Study: poverty and high rates of TV viewing are linked, [https://www.movieguide.org/news-articles/study-poverty-and-high-rates-of-tv-viewing-are-linked.html].
- Murphy, K. (2015). How Gary Becker saw the scourge of discrimination. *Chicago Booth Review*, [https://review.chicagobooth.edu/magazine/winter-2014/how-gary-becker-saw-the-scourge-of-discrimination].
- Musgrave, R. (1957). A multiple theory of budget determination. *Finanzarchiv / Public Finance Analysis*, 17(3), 333-343.
- Myers, D. (2010). *Social psychology*. Nueva York: McGraw-Hill.
- Myers, S, Jr. e Inhyuck, H. (2018). *Race neutrality. Rationalizing remedies to racial inequality*. Lanham, MD: Lexington Books.
- NAACP (2019). Criminal Justice Fact Sheet, [https://www.naacp.org/criminal-justice-fact-sheet/].
- Neumark, D. (2018). Experimental research on labor market discrimination. *Journal of Economic Literature*, 56(3), 799-866.
- New School (2009). Robert Shiller on how human psychology drives the economy, [https://www.youtube.com/watch?v=8RrKScRg5KM&t=8s].
- New York Times*. (2018). Predatory colleges, freed to fleece students. 22 de mayo.
- Paul, M., Darity, W., Hamilton, D. y Zaw, K. (2018). A path to ending poverty by way of ending unemployment: A federal job guarantee. *Journal of the Social Sciences*, 4(3), 44-63.
- Pew Research Center (2016). America's shrinking middle class: A close look at changes within metropolitan areas, [www.pewsocialtrends.org/files/2016/05/Middle-Class-Metro-Areas-FINAL.pdf].

- Piketty, T. (2014). *Capital in the twenty-first century*. Cambridge, MA; Harvard University Press.
- Polanyi, K. (1944). *The great transformation: The political and economic origins of our time*. Nueva York: Farrar & Rinehart.
- Rawls, J. (1971). *A Theory of justice*. Cambridge, MA: Harvard University Press
- Ribner, A., Fitzpatrick, C y Blair, C. (2017). Family socioeconomic status moderates associations between television viewing and school readiness skills. *Journal of Developmental & Behavioral Pediatrics*, 38(3), 233-239.
- Rodgers, W. M y Holmes, J. (2004). New estimates of within occupation African American-White wage gaps. *Review of Black Political Economy*, 31(4), 69-88.
- Rothenberg, P. (2002). *White privilege: Essential readings on the other side of racism*. Nueva York: Worth Publishers.
- Samuelson, P y Nordhaus, W. (2009). *Economics*. Nueva York: McGraw-Hill.
- Sandel, M. (2013). The moral limits of markets, YouTube video. *New Economic Thinking*, [https://www.youtube.com/watch?v=UbBv2ZGC2VI].
- Sandel, M. (2018a). Populism, liberalism, and democracy. *Philosophy & Social Criticism*, 44(4), 353-359.
- Sandel, M. (2018b). Is democracy in peril? Politics in the age of Trump, [https://www.youtube.com/watch?v=GGslRc9WIEA&t=3840s].
- Sandel, M. (2019). Populism, Trump, and the future of democracy. Institute for New Economic Thinking.
- Schneider, G. (2019). *Microeconomic principles and problems: A pluralist introduction*. Abingdon, UK: Routledge.
- Sberlati, J. (2007). Countrywide Commercial 3, [https://www.youtube.com/watch?v=Ei5OrV-CmHg].
- Sen, A. (1980). Equality of what? En S. M. McMurrin, (ed.), *The Tanner lecture on human values*, vol. I (pp. 197-220). Cambridge: Cambridge University Press.
- Sen, A. (2009). *The idea of justice*. Cambridge: Harvard University Press.
- Shulman, S y Darity, W. Jr. (1989). *The question of discrimination: Racial inequality in the U.S. labor market*. Middletown: Wesleyan University Press.
- Simon, H. A. (1955). A behavioral model of rational choice. *Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118.
- Simon, H. A. (1982). *Models of bounded rationality*. Cambridge: MIT Press.
- Simms, M. C. (1985). Black women who head families: An economic struggle. *Review of Black Political Economy*, 2(14), 141-151.
- Small, M. L y Pager, D. (2020). Sociological perspectives on racial discrimination. *Journal of Economic Perspectives*, 34(2), 49-67.
- Smith, A. (1776). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. Chicago: University of Chicago Press.
- Streufert, P. (2000). The effect of underclass social isolation on schooling choice. *Journal of Public Economic Theory*, 2(4), 461-482.
- Stigler, J. (1965). The problem of the Negro. *New Guard*, 101(5), 11-12.
- Stiglitz, J. (2002). There is no invisible hand. *Guardian*, December 20.
- Stiglitz, J. (2009). *Selected works of Joseph E. Stiglitz*, vol. 1. *Information and economic Analysis*. Oxford: Oxford University Press.

- Stiglitz, J. (2011). Of the 1%, by the 1%, for the 1%, *Vanity Fair*, [<https://www.vanityfair.com/news/2011/05/top-one-percent-201105>].
- Stiglitz, J. (2012). *The price of inequality*. Nueva York: W.W. Norton.
- Stiglitz, J. (2018). When shall we overcome. Project Syndicate, 12 de marzo.
- Stiglitz, J y Greenwald, B. C. (1986). Externalities in economies with imperfect information and incomplete markets. *Quarterly Journal of Economics*, 101(2), 229-264.
- St. Louis Federal Reserve Bank. (2019). Series UNRATE and LNS14000006.
- Tabibnia, G y Lieberman, M. D. (2007). Fairness and cooperation are rewarding. Evidence from social cognitive neuroscience. *Annals of the Nueva York Academy of Sciences*, 1118, 90-101.
- Taylor, T., Greenlaw, S y Shapiro, D. (2018). *Principles of economics*. Houston: Open Stax.
- Tcherneva, P. (2019). The job guarantee: Prevention, not just a cure. *Challenge, Magazine of Economic Affairs*, 62(4), 253-272.
- Thaler, R. (2016a). *Misbehaving: The making of behavioral economics*. Nueva York: W.W. Norton.
- Thaler, R. (2016b). Behavioral economics: Past, present, and future. *American Economic Review*, 106(7), 1577-1600.
- Trump, D. (2020). Full transcript: Trump's 2020 State of the Union Address. Nueva York Times.
- Unger, R. (2015). Conclusion: The task of the social innovation movement. En A. Nicholls, J. Simon y M. Gabriel (eds.), *New frontiers in social innovation research* (pp. 233-251). Basingstoke, UK: Palgrave-Macmillan.
- Veblen, T. (1899). *Theory of the leisure class, an economic study of institutions*. Londres: Macmillan.
- van Dalen H. P. (2019). Values of economists matter in the art and science of economics. *Kyklos*, 72, 472-499.
- Wallace, I. (2019). The poorest ZIP codes in America. *Infographics*, [<https://infographicjournal.com/the-poorest-zip-codes-in-america/>].
- Waters, M y Eschbach, K. (1995). Immigration and ethnic and racial inequality in the United States. *Annual Review of Sociology*, 21, 419-446.
- Watson, M. (2017). Crusoe, Friday and the raced market frame of orthodox economics textbooks. *New Political Economy*, 23(5), 544-559.
- Whalen, C. (2019). Jobs for all: Reclaiming the right to work. *Challenge, The Magazine of Economic Affairs*, 62, 101-112.
- White House (2018). Shifting into high gear: America's economy is roaring, [<https://www.presidency.ucsb.edu/documents/>].
- WHO. (2016). World health statistics 2016. Annex B, [http://www.who.int/gho/publications/world_health_statistics/2016/Annex_B/en/].
- Williams, R. B. (2017). Wealth privilege and the racial wealth gap: A case study in economic stratification. *Review of Black Political Economy*, 44(3-4), 303-325.
- Yong, E. D. (2020). How the pandemic defeated America. *Atlantic*, [<https://psnet.ahrq.gov/issue/how-pandemic-defeated-america>].

Zhang, G., Wu L., Zhou, L. et al. (2015). Television watching and risk of childhood obesity: A meta-analysis. *European Journal of Public Health*, 26(1), 13-18.