UNIVERSITAT DE BARCELONA
MÁSTER OFICIAL EN INTERNACIONALIZACIÓN
TRABAJO FIN DE ESTUDIOS

ABRIL 2014

DESIGUALDAD EN LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

Antonio Lozano

Contenido

1. Introducción: La desigualdad de la distribución de la renta en el pensamiento económico.... 3
1.1. Estructura y metodología del trabajo 6
1.2. Midiendo la desigualdad económica..... 7
2. Evolución de la desigualdad en el siglo XX y XXI 10
2.1. Panorámica general del *top* 10
2.2. Concentración del capital..... 11
2.3. Cambio en la naturaleza de los ingresos y del capital..... 12
2.4. Más allá del *top* 13
2.5. Desigualdad durante la crisis..... 16
2.6. Movilidad social..... 16
2.7. ¿Qué ha sucedido con la clase media?..... 17
3. Causas de la desigualdad a partir de 1970 19
3.1. Factores económicos..... 19
3.1.1. Niveles educativos y tecnología 19
3.1.2. Globalización: comercial y financiera..... 22
3.2. Factores institucionales..... 25
3.2.1. Tasación: renta y herencia 25
3.2.1.1. Teoría del votante medio 26
3.2.3. Cambios en el mercado laboral..... 27
3.3.2.1. Poder sindical 27
3.2.3. Medidas redistributivas..... 27
4. Distribución de la renta y crecimiento económico 29
5. Consecuencias de la desigualdad económica en el crecimiento económico..... 35
5.1. Endeudamiento y crisis 35
5.1.2. Crisis 37
5.2. Desequilibrios globales..... 39
5.3. Ralentización del crecimiento o corte..... 40
6. Perspectivas: ¿dónde estará la clase media?..... 41
7. Conclusión: educación e instituciones 46
8. Bibliografía 50
Gráficos 54
Cuadros 73

1. Introducción: La desigualdad de la distribución de la renta en el pensamiento económico

El estudio de la desigualdad en la distribución de la renta ha estado presente desde el principio del pensamiento económico clásico. En un primer momento se estudió la evolución de la distribución funcional de la renta, es decir, la distribución de la renta por sectores de actividad, pudiendo provenir dicha renta del capital o del trabajo. Preocupaba la incidencia que ello podría tener en el crecimiento económico. David Ricardo y más adelante Karl Marx teorizaban sobre una dinámica de acumulación de las rentas de la tierra y el capital respectivamente por aquellos que lo controlaban (terratenientes y capitalistas), no observando ningún sistema de reequilibrio en el capitalismo en dicha dinámica, a la par, que las ganancias de la renta o el capital disminuirían con el tiempo (debido a la Ley de los rendimientos decrecientes en el caso de Ricardo, y a un incremento del valor del capital en Marx, que exige cada vez de mayor inversión), y por lo tanto, acrecentaría la polarización de los ingresos. Dicha dinámica tendría consecuencias económicas, asfixiando la inversión a largo plazo y teniendo un crecimiento bajo o nulo, o en el caso de Marx consecuencias políticas, llevando a la revolución social.

A partir de 1870, surge la revolución marginalista dentro del pensamiento económico de la mano de Alfred Marshall. Dicha revolución analiza al individuo por encima de la clase. Por otra parte, se llevan a cabo la realización de los primeros registros fiscales, dada la necesidad de cobrar impuestos de una forma progresiva. Coincide este periodo con el surgimiento de la democracia y por tanto la idea de que los individuos son iguales ante la ley y se debía garantizar la igualdad de oportunidades. Con el estudio de los registros fiscales se incidió en lo que se ha llamado distribución funcional de la renta. Más recientemente, dada también la evolución del capitalismo, en el que una misma persona puede recibir a la vez ganancias tanto del capital como salarial, se ha pasado del concepto de distribución funcional de la renta, a distribución personal de la renta. Ello ha permitido estudiar la desigualdad desde diferentes posturas, por ejemplo, por la composición de edad de la población, sexo o raza. Ello ha sido posible gracias a una mayor disponibilidad de datos, ya que en la segunda mitad del siglo XX se ha incluido a las fuentes las encuestas de hogares, que proporcionan un conjunto de datos más completos para el estudio de la desigualdad. Tanto los registros fiscales como las encuestas de hogares, tienen una serie de utilidades propias, como limitaciones que más adelante se detallarán.

Desde la perspectiva de los dos conceptos sobre la distribución de la renta, a partir del siglo XX los economistas se preguntan por la desigualdad económica en dos vertientes: por un lado se preguntan por la desigualdad en sí, investigando qué determina la desigualdad entre los individuos de un mismo país, qué pautas afectan a la manera en que se comporta la desigualdad a medida que la sociedad evoluciona, y si aumenta o disminuye cuando se expande la economía, es decir, si es anticíclica o procíclica. Por otra parte, los economistas durante el siglo XX y XXI, han mantenido las mismas dudas que los clásicos, preguntándose por la desigualdad respecto a otros fenómenos económicos como: su incidencia en el crecimiento económico, es decir, si la desigualdad es buena o mala para la eficiencia económica; y su incidencia en la gobernanza política, concretamente su relación con la democracia.

El primer economista en formular una teoría medianamente consistente sobre la desigualdad económica fue Vilfredo Pareto. Pareto con una serie de datos fiscales, determinó que existía una "ley de hierro" de la desigualdad interpersonal, conocido también como Principio de Pareto: los distintos sistemas políticos no alteran la redistribución de la renta, por lo que al final un cierto número individuos concentrarían la gran parte de la riqueza, una proporción conocida hoy día como la "ley 80/20", es decir, el 20% de los individuos de una sociedad, recibiría el 80% de los ingresos, y viceversa, por lo que cualquier intento político de nivelar dicha cifra, sólo ocasionaría el cambio de manos de la riqueza de "unos burócratas a otros". Se debe tener en cuenta que dicha teoría nacía con el surgimiento de la Revolución rusa, y el cuestionamiento del capitalismo como sistema económico válido para la redistribución de los recursos, por lo que su resultado era halagador para el mundo capitalista. Así, Pareto estableció que "la Historia de las sociedades humanas es la historia de una serie de aristocracias", en clara alusión a la cita de Marx sobre su concepción de la Historia. Sin embargo, dicha constante se observa bien en la muestra tomada por Pareto, correspondiente a una serie de ciudades y países a finales del siglo XIX, e incluso parece existir algo parecido con la desigualdad global, pero dicha ley no es aplicable hoy día a los diferentes países. Por otra parte, Pareto no ofreció ninguna teoría de cambio entre los diferentes individuos de un país.

Más adelante, Simon Kuznets (1955), con pocos datos más que Pareto, desarrolla la teoría de la desigualdad más completa y aceptada hasta hoy día: la hipótesis de la curva de Kuznets. Dicha hipótesis defiende, contrariamente a las conclusiones de Pareto, que la desigualdad entre personas no es la misma en todo tipo de sociedades, sino que varía dependiendo de la fase económica en la que el país se encuentre. Según la curva de Kuznets, una sociedad parte de la igualdad absoluta, y conforme se desarrolla, aumenta la desigualdad; y en una fase posterior, dicha desigualdad llevaría a los gobiernos a aplicar medidas redistributivas que harían disminuir la desigualdad. Su teoría se ilustraba en el paso de una sociedad agrícola a una sociedad industrial, produciéndose un proceso de urbanización frente al mundo rural: en una sociedad agrícola al principio habría una gran igualdad, ya que todos los individuos poseerían poco. Conforme se pasa a una sociedad industrial y urbana, aquellos que consiguen emplearse en las nuevas actividades ven su salario aumentado respecto a los que siguen en la actividad agrícola debido a la alta productividad del nuevo sector económico. Una vez la desigualdad ha aumentado, los gobiernos gracias a la tasación de la riqueza, aplicarían medidas distributivas, y la educación se generalizaría, permitiendo el acceso a las actividades industriales por parte de un número cada vez mayor de individuos, disminuyéndose la desigualdad. La desigualdad representada en una gráfica quedaría en forma de U invertida, existiendo una fase A, durante la que aumentaría, y una fase B, donde disminuiría. Frente a las visiones de Ricardo, Marx, y también Pareto sobre la desigualdad, la visión de Kuznets permite un enfoque optimista, por el cual: "el crecimiento es una marea creciente que levanta todos los barcos". No obstante la hipótesis de la curva de Kuznets ha sido probada en diferentes países conforme realizan el cambio de la agricultura a la industria, siendo sus resultados irregulares: para algunos países durante ciertos periodos de tiempo, como el caso actual de Brasil la curva muestra un modelo de U invertida, mientras que para otros no, como el caso de

gran parte de las economías desarrolladas, especialmente las anglosajonas y también para economías emergentes como China[1].

Recientemente, se han incorporado otros elementos que pudiesen explicar la evolución de la distribución de la renta a la hipótesis de la curva de Kuznets, como la profundidad financiera, que permitiría un mayor acceso a la educación a través del crédito; el alcance del gasto gubernamental en el empleo del sector público, posibilitando el trabajo para un mayor número de personas y frenando la brecha salarial; o la apertura de la economía, creando una dinámica comercial de ganadores y perdedores (al menos en el corto y medio plazo); la composición de edad de la población o la distribución de la propiedad de la tierra. El agregado de estos factores a la curva de Kuznets es lo que se ha llamado la hipótesis de la curva de Kuznets "aumentada". Los resultados han sido más satisfactorios que los arrojados por la hipótesis de la curva de Kuznets tradicional, pero no concluyentes[2].

La hipótesis de Kuznets tiene tres premisas que se cuestionan: la primera es pensar que el crecimiento conlleva a una distribución equitativa a largo plazo, en segundo lugar, dicha premisa no se basa en un mecanismo puramente económico (endógeno al sistema económico podría decirse), sino que se sustenta en un condicionante político (exógeno al sistema económico): el gobierno debería actuar mediante la redistribución para que la desigualdad disminuyera en el proceso de crecimiento. En tercer lugar, se puede deducir a partir de la primera premisa, que para que la sociedad crezca, necesita de desigualdad y acumulación para poder llevarse a cabo la inversión. En definitiva, la curva de Kuznets proponía para aquellas sociedades en desarrollo un mensaje tranquilizador: la desigualdad es natural y necesaria en el proceso de desarrollo, y dicho proceso llevaría a la igualdad. A favor de Kuznets debe decirse, que él mismo consideró su teoría "5% verídica frente a 95% especulación"[3], debido a la falta de evidencia empírica, condicionada por la disponibilidad de datos, algo que recalca en varias ocasiones en el texto. Por otra parte, debe resaltarse el convencimiento de Kuznets sobre el papel del Estado y las instituciones en la economía, terminando su ensayo abogando por "un paso de la Economía de mercado a la Economía política" si se pretendía comprender los temas relacionados con la desigualdad[4].

Junto a la teoría de Kuznets, que respondería a una dinámica estructural endógena de cada economía dependiendo de su nivel de desarrollo, también se ha atribuido la desigualdad a la interdependencia de los países, a través de la dinámica comercial. En este sentido, destaca el teorema de Stolper-Samuelson basado en el modelo de comercio internacional Heckscher-Ohlin. Según dicho teorema, al dos países comerciar entre ellos, se especializarán y exportarán el bien compuesto por el factor más abundante, siendo éstos capital o trabajo. Aquel país que sea abundante en el factor trabajo se especializará en productos de bajo valor añadido (en capital) y abundante en factor trabajo, aumentando los salarios de los trabajadores poco cualificados (los más numerosos); por el contrario, esta dinámica tenderá a disminuir los salarios de los trabajadores poco cualificados en los países que no tengan en abundancia el

[1] Milanovic (2011)
[2] Guilera (2011)
[3] Kuznets (1955)
[4] *Ídem*

factor trabajo. Dicha dinámica ha dado resultados positivos sobre la desigualdad a nivel internacional y/o global, pero no intra-países, siendo los perdedores de dicha dinámica, al menos en el corto y medio plazo, los trabajadores no cualificados (y medianamente cualificados) de los países desarrollados.

Por otro lado, desde la segunda mitad del siglo XX a la luz de la Climoetría, y principios del XXI se ha pasado a recopilar grandes series de estadísticas históricas sobre diversos aspectos económicos que han ayudado al estudio de la desigualdad, y el crecimiento económico. Entre las recientes series estadísticas, destacan las referentes a la desigualdad de ingresos elaboradas por Piketty junto con otros investigadores a finales del XX y principios del siglo XXI. Los estudios a partir de la serie histórica de Piketty han permitido probar la hipótesis de la curva de Kuznets con nuevos datos para una amplia gama de países en el periodo correspondiente al último cuarto del siglo XX, comprobando que en los países occidentales la desigualdad ha aumentado después de un periodo descendiente. Lo novedoso de los resultados de estos autores, no es esta tendencia, sino la explicación que permite dar los datos obtenidos: creen que dicho aumento de la desigualdad tiene bases políticas, concretamente basada en la decisión de los gobiernos de aumentar o disminuir los impuestos directos sobre la renta y el impuesto de sucesiones, así como los efectos de hechos históricos como guerras o crisis, donde se destruye capital y hay una reducción de la renta de los capitalistas. Este descubrimiento refuerza la hipótesis de Kuznets en la importancia del factor político, pero pone en entredicho que el crecimiento tienda a la igualdad a largo plazo per sé, y que dicho factor político sea una constante estable que se dé a lo largo del tiempo.

Dado el aumento de la desigualdad a partir de los 70 en los países desarrollados, contradiciendo la tendencia de la curva de Kuznets y las teorías del comercio, ha habido un aumento del interés por el estudio de la desigualdad. Como señala Piketty (2011), hoy día se cuenta con más datos que en otros periodos históricos para el estudio de la desigualdad, así, que cabría volver a cuestionar las viejas teorías con los nuevos datos.

1.1. Estructura y metodología del trabajo

En este trabajo se pretende primeramente conocer según los datos más recientes y completos sobre desigualdad en la distribución de la renta cuáles han sido las tendencias de dicha desigualdad a largo plazo, con el fin de establecer patrones generales sobre su dinámica a lo largo del desarrollo capitalista. Para ello se utilizará principalmente el trabajo hecho por Thomas Piketty junto con otros investigadores, dada la riqueza de dichos datos, como se comentará más adelante. En un siguiente capítulo se expondrán cuáles han sido las causas del aumento de la desigualdad recientemente, para ello se usa principalmente investigaciones de algunos economistas especializados en la desigualdad económica, así como informes de organismos económicos oficiales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) o la Organización Económica de Cooperación y Desarrollo (OECD) entre otros. En un tercer capítulo, se analiza la desigualdad en la distribución de la renta desde la perspectiva del crecimiento económico. Concretamente se analizará con los datos de Piketty las diferentes teorías sobre crecimiento y distribución de la renta formuladas hasta hoy, para observar cuáles parecen haberse dado y cuáles no. Por otra parte, se apuntarán según recientes estudios,

algunas consecuencias de la desigualdad en el crecimiento económico. Una vez expuesto estos aspectos, se intentará esbozar algunas perspectivas/proyecciones sobre la distribución de la renta. Para ello se usarán de nuevo los datos de Piketty, así como de organismos oficiales, concretamente la OECD y el Consejo Nacional de Inteligencia de los Estados Unidos (a partir de ahora EE.UU.) Por último, a modo de conclusión, se apuntarán algunas medidas para mitigar la divergencia en los ingresos en el medio y largo plazo.

1.2. Midiendo la desigualdad económica

En los párrafos anteriores, se ha esbozado la concepción de la desigualdad económica a lo largo del siglo XIX, XX y XXI por la ciencia económica. Dependiendo del periodo y el por qué se investigaba la desigualdad, se han usado diferentes formas de medirla o conceptos, y diferentes fuentes. Se hará aquí un sintético resumen sobre las formas más comunes de medirla o conceptualizarla, y las fuentes usadas.

En primer lugar, se puede medir la desigualdad dependiendo del concepto de distribución de la renta usado. Ésta puede ser funcional, estudiando de dónde proviene la riqueza: en un primer momento interesaba saber, si es riqueza de capital o trabajo, y qué incidencia podría tener una mala redistribución (exceso de rendimientos del capital sobre el trabajo) en el crecimiento. Más adelante, a principios de siglo XX, un individuo podía ser a la vez poseedor de rentas del capital, y trabajador, y se pasó a estudiar el concepto de distribución personal de la renta. A partir de éste se puede ver cómo se distribuye la renta entre individuos ya sea por sexo, raza, formación, etc.

Otra forma de medir la desigualdad es dependiendo de su análisis regional, es decir, si es internacional, intra-país, o global[5]. El primer concepto se logra al calcular el PIB de los diferentes países, y comprobar si convergen o divergen en un periodo de tiempo. Una segunda forma, variante de la anterior es medir el PIB per cápita, es decir, el PIB entre los individuos de un país. Esta forma ha sido ampliamente utilizada, y ha servido como base para estudiar la desigualdad entre países, intra-países y global. Las estadísticas muestran en la primera y segunda forma de desigualdad explicadas una convergencia entre países, debido especialmente al crecimiento de China e India. Sin embargo, dichas metodologías no miden la desigualdad entre individuos de un mismo país o la verdadera desigualdad global entre individuos, ya que en el caso de la renta per cápita asume que habrá una distribución proporcional entre riqueza e individuos. Para medir la desigualdad entre individuos de una forma más realista, se necesitan datos de la distribución de la renta entre los diferentes individuos de la sociedad. A partir del análisis de los registros fiscales desde el siglo XIX y las encuestas de los hogares en la segunda mitad del siglo XX, fue posible medir la desigualdad entre individuos, tanto intra-países, como global de una forma más cercana a la realidad. Dichas desigualdades crecieron en todos los países y a nivel global a partir de los años 80

[5] Véase Milanovic (2012) para un análisis de los diferentes conceptos de desigualdad, y la evolución de ésta según los diferentes conceptos. El estudio pone especial énfasis en la desigualdad global entre 1988 y 2008.

contrariamente a la desigualdad medida a partir del PIB y la población[6]. Este trabajo se centra en la distribución de la renta intra-países, especialmente en los países desarrollados, aunque ello no quita que se tenga en cuenta la distribución de la renta en los países en desarrollo, y otros conceptos de la desigualdad distintos al de intra-país, ya que se hace necesario para comprender las causas, consecuencias y perspectivas de la desigualdad en el interior los países desarrollados.

Por último, se debe distinguir la medición de la desigualdad según las fuentes usadas, ya sean éstas encuestas o registros fiscales. Los registros fiscales han sido la principal fuente usada por los economistas que querían estudiar la distribución de la renta desde el siglo XIX, incluido Ricardo, Marx, Pareto y Kuznets. Más recientemente, a partir de la segunda mitad del siglo XX, se ha popularizado el uso de encuestas de hogares, sin embargo, éstas al igual que los registros tienen pros y contras.

En las encuestas de hogares, la información puede estar sesgada, ya sea porque la persona encuestada no tiene los suficientes conocimientos como para responder de una forma óptima, subestiman o sobreestiman su ingreso, o simplemente responden a partir de unos intereses. Por otra parte es difícil que los más ricos contesten a dichas encuestas, al menos de una forma sincera; y en el lado opuesto, se omiten a las personas que carecen de domicilio o están en situación de residencia no legal, es decir, no cuentan en el registro de ciudadanía. Otro defecto de las encuestas, es que se han empezado a realizar recientemente, por lo que no se cuenta con una serie lo bastante larga como para estudiar la desigualdad en el largo plazo. El lado positivo de las encuestas respecto a los registros, es que incluye una mayor calidad de datos, pudiendo conocerse las pautas de ingreso, ahorro y consumo, teniendo en definitiva, una visión más certera de la realidad económica de las familias e individuos.

Los registros fiscales por su parte, también presentan limitaciones ya que sólo reflejan los ingresos de un grupo de la población, aquellos que tributan, por lo que están sesgados a los individuos que están en condiciones de tributar. También están condicionados por la evasión fiscal, y por último, se debe recalcar que los registros fiscales contemplan los ingresos antes de impuestos, es decir, el ingreso bruto y no neto. Sin embargo, los registros tienen una serie de ventajas: la primera, es la posibilidad de construir largas series históricas con información verídica (dentro de la fiabilidad de los organismos encargados de realizarlos) en detrimento de las encuestas. Por otra parte los registros permiten estudiar un aspecto interesante dentro de la desigualdad: la acumulación de la riqueza. Por último, aunque los registros tiendan a concentrarse en el *top* de la población, las encuestas eluden dicho *top*, por lo que el estudio de la desigualdad a partir de éstas, está sesgado a la población no *top*, siendo más realista a grandes rasgos un estudio de la desigualdad a partir de los registros fiscales[7].

[6] Dependiendo de la postura económica y política que se tenga de la desigualdad, se pueden usar los conceptos de desigualdad internacional para ilustrar que ésta ha disminuido, o el concepto intra-país y global para ilustrar que ha aumentado. En este sentido se debe tener en cuenta el papel jugado por China a la hora explicar las razones de la disminución de las desigualdades inter-países.

[7] En esta línea, Burhkhauser et al (2012) ha realizado un estudio de la distribución de los ingresos en EE.UU. para el periodo 1967-2006 a partir de datos de registros fiscales (Internal Revenue Service) como los usados por Piketty, y encuestas de hogares (Current Population Survey). Los resultados muestran en

Por último, señalar que en este trabajo la medición se hará mediante la distribución de los diferentes quintiles, ya que otorga una panorámica más rica que el medidor habitualmente usado, el índice de Gini, al poder seguir la evolución de los diferentes grupos de renta, y ver cómo afectan idénticos fenómenos a los distintos grupos.

varias ocasiones que la tendencia de la desigualdad es casi idéntica en ambas fuentes, pero a partir de 1993 hasta 2000, en el caso de las encuestas, el 99% no parece haber ido en la misma dirección que el *top* 1%, registrando éste último una tendencia al alza en los estudios de Piketty y una tendencia a la baja en el caso de las encuestas de hogares. Se ha aludido que dicho cambio en la desigualdad se debe exclusivamente al comportamiento del *top* 1%. La divergencia en los resultados, según el estudio parece deberse a que las encuestas eluden el *top* 1%, o a diferentes usos de los conceptos al recopilar los datos, como por ejemplo la definición de unidad de tributación, condicionada por los cambios legislativos de tributación.

2. Evolución de la desigualdad en el siglo XX y XXI

Para el análisis de la distribución de la renta se utilizarán las series históricas y los trabajos de Thomas Piketty (realizados con Facundo Alvaredo, Anthony B. Atkinson y Emmanuel Saez, entre otros), elaboradas a partir de los registros fiscales de diferentes países para largos periodos de tiempo.

Los datos de Piketty a partir de los registros fiscales permiten realizar un análisis de la distribución de la renta por percentiles, observando cómo se han distribuido los ingresos, con especial énfasis en el *top* (que va del 0,01% al 10%), mostrando su nivel de ingresos como parte de la riqueza nacional. Por otra parte, dichos datos se complementan con el análisis de las cuentas nacionales para mostrar el origen de los ingresos y la concentración del capital, pudiéndose realizar un análisis funcional de la renta dependiendo si los ingresos procede de rentas de la tierra, rentas del capital o del trabajo, y observar la tendencia a la acumulación del capital según sea pública o privada, y si es nacional o externa. Este conjunto de datos ofrece la posibilidad de enlazar la desigualdad en la distribución de la renta con el capital y el crecimiento. Las series de EE.UU. y Francia son las que están mejor documentadas, siendo sustancial el análisis de éstas para analizar fenómenos como las pautas de crecimiento, las crisis o la globalización. El conjunto de los datos permite trazar una "teoría general del capitalismo", o al menos una descripción del funcionamiento de una economía capitalista, con especial énfasis en la evolución de la distribución y comportamiento de la riqueza dentro de dicho sistema y sus implicaciones. Ello es posible gracias a la longitud del periodo estudiado que abarcan las series históricas, pudiendo analizar fenómenos y patrones que en series más pequeñas no serían perceptibles.

2.1. Panorámica general del *top*

Lo primero que se observa en los datos de Piketty (2013) es un considerable acaparamiento de entre el 40% el 50% de los ingresos por parte del *top* 10% de la población perteneciente a los individuos con más ingresos entre el 1910 y 1940, seguido de una tendencia a la baja hasta 1970, y a partir de este año vuelve a haber una subida de los ingresos por parte del *top* 10%, superando los niveles de los años 20 en 2008 (Gráfico 1). Esta tendencia, observada en EE.UU. es generalizada para los países desarrollados aunque con matices: para los países europeos la evolución es más suave que para EE.UU. y otros países anglosajones, acaparando el *top* 10% de los más ricos el 35% de los ingresos frente al 47% de EE.UU. en 2010 (Gráfico 2). A la vez, dentro de Europa se puede distinguir una tendencia más acentuada en la Europa continental y Japón, donde el *top* 10% ha captado en torno al 7 y el 11% de los ingresos, mientras que en los países del norte y sur, encontrándose España entre estos últimos, los ingresos por parte del 10% ha sido entorno al 6 y al 10%. Destaca en la Europa continental, la divergencia de Alemania respecto a los otros países, y los bajos niveles de ingresos del *top* observados en Suecia. Por parte de los países en desarrollo, durante los años 1920 y la segunda mitad de los años 30, se observa un aumento generalizado de la desigualdad, captando el *top* 10% entre el 18% y el 20% del ingreso nacional. A partir de los 40 en Argentina y África del sur hay una tendencia al alza, llegando en Argentina el *top* 10% a acaparar el 26% de los ingresos, y en África el 24% mientras sucede lo contrario para la India. Entre los años 1950 y los 80 hay una

tendencia general a la disminución de los ingresos por parte del *top* 10% y a partir de los 80, la tendencia al alza es generalizada (Gráfico 3).

Los ingresos por parte del *top* 1% parecen haber sido los más sensibles a los cambios históricos (Gráfico 4). Se aprecia si se compara con el resto de los ingresos del *top* 10% que éstos cayeron durante el periodo de entreguerras, según Alvaredo y Piketty (2009), debido a la crisis económica, bancarrotas e inflación por un lado, y por otro por la propia destrucción de la guerra. Es relevante en este aspecto comparar la caída del *top* 1% en los países donde se libraron la guerra, especialmente Reino Unido y Francia. En el caso alemán, se observa desde la Primera Guerra Mundial una caída de los ingresos del *top* 1% respecto al 10%, subiendo desde 1918 hasta el 1933, y siendo positiva la tendencia entre el 1933 y 1938, donde vuelve a decaer hasta 1957. Estos auges y caídas responden bien a hechos históricos concretos, como la Primera Guerra Mundial, el pago de la guerra, el ascenso de Hitler y el estallido de la Segunda Guerra Mundial. En países no beligerantes, las tasas de ingresos del 1% no sufre la misma recaída que en los países beligerantes, un ejemplo de lo dicho es el caso de Suiza según Dell, Piketty y Saez (2007).

2.2. Concentración del capital

Piketty y Zucman (2013) abordan cómo se ha concentrado el capital desde 1970 a 2010 en las ocho primeras economías desarrolladas, con especial énfasis en Reino Unido, EE.UU., Alemania y Francia, que reúnen datos desde 1700. Esto ha sido posible gracias a la explotación de las hojas de los balances nacionales, no sólo mostrando los flujos sino también las acciones, y los saldos entre activos y pasivos. Los balances pueden informar sobre el valor de mercado de todos los activos tanto financieros como no financieros y los pasivos que posee cada sector de la economía (hogares, gobiernos, y/o corporaciones). También pueden ser utilizados para medir la existencias de riqueza privada y nacional a su valor de mercado actual. La base de datos resultante proporciona una amplia información sobre la estructura de la riqueza, el ahorro y la inversión. Se puede utilizar para estudiar las cuestiones macroeconómicas básicas tales como la acumulación de capital privado, la dinámica de la deuda pública, y los patrones en las posiciones de activos externos netos sobre largos períodos de tiempo.

Lo primero que se observa a la luz de los datos (Gráfico 5), es que en todos los países se produjo un aumento gradual de los rendimientos del capital privado sobre el total de los ingresos nacionales (capital sobre trabajo) en las últimas décadas, desde alrededor de 200-300% en 1970 a 400-600% en 2010. Por lo que los niveles de concentración del capital parecen estar volviendo a los valores observados en Europa en el siglo XVIII y siglos XIX (6-700%). La explicación a ello, parece ser la recuperación de los precios de los activos a largo plazo. Los hechos que parecen explicar esta dinámica son, los cambios en la política tributaria antes de la Primera Guerra Mundial, donde los mercados de capital corrieron sin restricciones. En el periodo entre el fin de la Primera Guerra Mundial y 1970 hubo una serie de políticas contra el capital, en el periodo de entre guerras en forma de proteccionismo, y después de la Segunda Guerra Mundial mediante el sistema de Bretton Woods, que hizo deprimir el precio de los activos. A partir de 1980 con el levantamiento de las normas que restringían el capital se recuperaron los precios de los activos. La segunda explicación clave para el retorno de los altos

índices de ingresos del capital es la desaceleración de la productividad y el crecimiento de la población. De acuerdo con la fórmula Harrod-Domar-Solow, en el largo plazo la relación de ahorro será creciente si el crecimiento es decreciente, existiendo más acumulación. Este mecanismo arroja luz sobre el aumento de los ratios de concentración de la riqueza en Europa y Japón, dos economías donde el crecimiento demográfico y la productividad se han desacelerado notablemente. También ayuda a entender por qué los rendimientos del capital privado sobre el total de los ingresos nacionales son más bajos en los EE.UU., donde el crecimiento de la población y económico es mayor que en Europa y Japón. En algunos países las ganancias de capital, particularmente en la vivienda, explican una gran parte del reciente aumento de los ratios de riqueza.

El retorno de los altos índices de riqueza de ingreso no es malo de por sí según Piketty, pero plantea nuevas cuestiones sobre imposición sobre el capital y la regulación. La tasación sobre la riqueza, y la riqueza heredada contribuiría a la dinámica de acumulación actual.

2.3. Cambio en la naturaleza de los ingresos y del capital

En cuanto a la naturaleza de los ingresos (Gráfico 6), las ganancias que más crecen a partir de los 70, provienen de los salarios del *top* 0,01%, que pasan a ocupar menos del 1% al 3% de las ganancias. Más adelante se comentará este aspecto más detalladamente. Por otra parte, las ganancias del capital (excluidas de tasación) registran también un fuerte aumento, pasando del 7,8% al 11,9% del total de los ingresos a partir de los 90.

Sobre los cambios a largo plazo en la naturaleza de la riqueza, En el XVIII y principios del XIX, el capital era en su mayoría tierras, por lo que había poco margen para la sustitución de mano de obra por capital. En el XX y XXI, por el contrario, el capital toma muchas formas, habiendo más elasticidad entre el capital y el trabajo.

El valor de tierras agrícolas a finales de XVIII y principios del XIX fue mucho menor en los EE.UU. que en la vieja Europa. Parte de la explicación podría ser debido a la inversión acumulada inferior en relación con el crecimiento económico y demográfico en el Nuevo Mundo. Sin embargo, la evidencia disponible sugiere que las bajas proporciones de la riqueza acumulada en el Nuevo Mundo también pueden explicarse por un efecto de abundancia de tierra. La tierra era más abundante en EE.UU. que en Europa, por lo que su precio era menor. El producto marginal de la tierra cae a niveles muy bajos cuando unos pocos millones de individuos poseen todo un continente. El efecto de los precios domina al efecto volumen. Es exactamente lo que se debería esperar que ocurra en una economía relativamente baja en tecnología donde hay un conjunto limitado de cosas que se puede hacer con el capital. Por lo tanto, parte de la diferencia inicial en la acumulación de capital entre Europa y América en el XVIII-XIX parece ser debido a un efecto de precios relativos (debido a la abundancia de la tierra) en lugar de a un efecto de puro ahorro. El valor bajo de la tierra que prevalecen en los EE.UU. durante el período 1770-1860 era, hasta cierta medida compensado por el sistema de la esclavitud. La tierra era tan abundante que casi no tenía valor, dando a entender que era difícil ser realmente rico por ser dueño de la tierra. Sin embargo, la élite terrateniente podía controlar una gran parte de los ingresos nacionales por ser dueño de la fuerza de trabajo. En

caso de que una pequeña elite acumulase toda la fuerza de trabajo, el valor total de las acciones por esclavo podía ser muy grande. Cuando se suman los esclavos y los valores de la tierra, la riqueza de ingresos ratios en los EE.UU. del Sur (donde se concentraba mayormente la actividad servil) son relativamente similares a los del Viejo Mundo, compensando los esclavos aproximadamente el precio más bajo de la tierra (Gráfico 7).

Por último, la riqueza privada parece haber aumentado en relación a la riqueza pública (Gráfico 8). Y lo mismo ha sucedido entre la ratio de riqueza nacional respecto a la extranjera (Gráfico 9). Destaca en las gráficas el aumento de la riqueza en Japón en los 90 y en España en los 2000, ambas fechas épocas de la burbujas inmobiliarias en los respectivoa países (Gráfico 10).

2.4. Más allá del *top*

Profundizando más en la desigualdad a partir de los análisis de Piketty, como se ha apuntado antes, el estudio del resto de la población es importante para tener una visión completa de la evolución de la distribución de los ingresos. Aunque los estudios publicados por Piketty han puesto el énfasis en el *top*, su base de datos permite analizar para algunos países avanzados la tendencia del 90% de la población, así como la tendencia de los ingresos por unidad tributaria, ya sea ésta un hogar, o un individuo. Esto permite conocer la evolución de los ingresos del resto de clases respecto al *top*. Se estudiarán los casos de EE.UU., Alemania, Reino Unido, Francia, China y España. En los casos de Alemania y EE.UU. también se mostrarán las ganancias del capital del *top* 1 y 10%. La elección de estos países responde al estudio de los países desarrollados, y en el caso de China, como principal potencia emergente. Estos países permiten también estudiar la dinámica que siguen los superavitarios (China y Alemania) respecto a los deficitarios (EE.UU. y España).

Para el caso de los EE.UU. (Gráfico 11), los ingresos medios de un individuo perteneciente al 90% fuera del *top* 10%, entre 1913 y 2012 han llevado una tendencia positiva entre los 7.000 y 30.000 dólares. Los periodos donde hubo tendencia negativa en los ingresos, fueron entre el 1919 y 1942, y a partir de finales de los 80, donde ha habido tres recaídas, en 1993, 2004 y 2008, ésta última continúa hasta 2012, último año del que se tiene constancia. Por unidades familiares en vez de individuos, la tendencia ha sido muy similar a la de los individuos que conforman el 90% de los ingresos nacionales, variando la cifra de ingresos entre los 11.000 y los 52.000 dólares, los periodos de contracción son entre 1933 y 1943 debido a la Gran Depresión, y a partir de los años 70 se observa una tendencia negativa hasta principio de los 90, donde hay una recuperación que desaparece en 2008. Se debe tener en cuenta, que el valor del inmueble es el principal activo financiero de la gran mayoría de las familias, por lo que los periodos de crisis donde el precio de la vivienda cae como en la Gran Depresión y a partir de 2008, las familias cuentan con menos riqueza. Por otra parte, en la gráfica se observa cómo los ingresos del *top* 10% han rondado desde los 60.000 a los 250.000 dólares con una tendencia positiva más intensa que la registrada en el 90% de los ingresos, una leve recaída entre los 70 y mediados de los 80, y luego una recuperación con algunas recaídas puntuales en los 2000 y en 2008. Estas últimas recaídas se mantuvieron respecto a las del 90% de los individuos durante al menos 3 años, sin embargo, a diferencia de éstos últimos, el *top* 10% ha

conseguido en 2012 recuperar y sobrepasar los ingresos respecto a 2008. En cuanto, al *top* 1%, con unos ingresos, incluidas las ganancias del capital, de entre los 180.000 y 1.500.000 dólares, es el grupo que más ha visto crecer sus ganancias. Sus recaídas durante la crisis de los 30, en los 90, en el 2000 y 2008, han sido las más intensas, y sus auges entre los 20, los 80 y 90, y en 2000 han sido los más abultados. Cada uno de estos auges coincide con un periodo pre-crisis. Después de 2008 el *top* 1% parece seguir una tendencia al alza de nuevo. Por último se observa que la mayor "volatilidad" de ingresos para este último grupo se ha producido a partir de los 80.

Para el caso de Alemania (Gráfico 12), sólo existen series intercaladas entre 1925 y 1997, por lo que las estimaciones son menos precisas que en el caso anterior, echándose en falta especialmente la totalidad de los datos entre 1939 y 1949, sin embargo, la tendencia entre el 90%, el 10% y el 1% respectivamente es similar a la de EE.UU. con variación en los ritmos de evolución de cada una de ellas. Para el 90% de la población, los ingresos variaron entre los 4.500 y 25.000 euros. La tendencia de los ingresos parece haber sido positiva, con una estabilización y pequeña recaída a partir de los 80. Para el caso del *top* 10% los ingresos fueron entre los 17.000 y 100.000 euros, y para el *top* 1% entre los 89.000 y 370.000 euros incluyendo ganancias del capital. Se observa en el caso alemán, que los ingresos, incluidas las ganancias del capital del 10% y 1% fueron más modestas con respecto a las de EE.UU., y la volatilidad en las ganancias del 1% ha sido mayor que en el caso estadounidense, dándose los mayores auges y caídas a partir de 1969: las recaídas pronunciadas suceden en 1983, 1995 y 2005. Entre el periodo de 1937 y 1950, las ganancias del 1% cayeron por motivo de la Segunda Guerra Mundial, a partir de ahí se experimentó un crecimiento, más intenso que en el caso estadounidense, pero como se ha dicho, con más volatilidad.

Para Reino Unido (Gráfico 13), existen intercalaciones en las series, pero menos que en el caso de Alemania. Por otra parte, se da un cambio en la unidad tributaria (de parejas casas y adultos, a adultos) que provoca un salto en la medición. Dicho esto, se observa que para el 90% de la población (independientemente de la medición) los ingresos han ido entre las 4.300 libras en 1919 y 13.000 libras en 2010. Salvo en 1981 y 1982, la tendencia ha sido siempre positiva sin cambios bruscos. Los ingresos de la unidad familiar, y más tarde adultos, han rondado entre las 6.300 y 21.100 libras. La tendencia en el 10% es similar a la estadounidense, y en el caso del *top* 1%, se observa una tendencia ascendente de las ganancias desde 1919 a 1937, y a partir de este año una caída hasta 1951. Se debe tener en cuenta que para este periodo de análisis, sólo se cuentan con datos de 1918, 1919, 1937 y 1951 en adelante, por lo que sólo se puede dibujar una tímida tendencia. Entre 1951 y 1976 se produce en periodo de relativa estabilidad, y a partir de ese año, suben vertiginosamente los ingresos, produciéndose una caída en 2009. Las tendencias de auges y caídas de las ganancias del 1% durante la primera mitad del siglo XX, muestran junto con la tendencia francesa del 1%, una mayor repercusión de los acontecimientos históricos (guerra y crisis) que EE.UU. respecto a dichos acontecimientos, especialmente la guerra. El hecho de que la guerra fuese en territorio europeo, conlleva a una mayor pérdida de capital material debido a la destrucción, al menos para Francia y Reino Unido.

En cuanto a Francia (Gráfico 14), se observa que en el periodo anterior a la Segunda Guerra Mundial, experimentó una evolución negativa en los ingresos de los diferentes grupos. A partir de 1945 se produce la tendencia contraria. El grupo del *top* 1% sufre recaídas en sus ingresos en la primera mitad de los 80, durante los 90, y a partir de 2007 con la crisis económica. Con respecto a los otros países, el *top* 1% francés parece ser el que más acusó la guerra y las crisis hasta la segunda mitad del siglo XX.

Sobre China (Gráfico 15), con datos desde 1986 a 2003, se observa un aumento de los ingresos progresivo por parte del 90% de los individuos, el 10% y el 1%, y una ampliación en la brecha entre los distintos grupos. Es una tendencia sostenible sin considerables auges o caídas, que responde al alto y constante crecimiento económico chino para el periodo estudiado. La tendencia china a partir de los 70 parece seguir la curva de Kuznets: a partir de la industrialización de la costa del país, hubo un éxodo rural hacia las áreas industrializadas, habiéndose creado una dualidad entre la población rural y la población urbana.

Por último, en España (Gráfico 16), para el periodo 1981-2010 se ha observado un crecimiento de los ingresos del 90% y el 10% sostenible y sin grandes perturbaciones hasta 2008, y a partir de ese año un descenso hasta 2010. El *top* 1% parece haber sufrido un descenso de las ganancias en los 90, un pequeño receso en 2002, y a partir de 2008 con la crisis. Las ganancias para el 90% de los individuos entre el periodo estudiado han estado entre los 10.000 euros y los 18.000 euros, mientras que para el *top* 1% entre 80.000 y 158.000 euros. Un estudio más a fondo de la desigualdad en España por Alvaredo y Piketty (2009a) muestran que la participación del *top* en las ganancias, fueron altas en la década de 1930, cayendo abruptamente durante la primera década de la dictadura franquista, y permaneciendo bajas hasta la década de 1980. A partir de 1990 se observa un aumento de dichas ganancias por parte del *top* debido a la disparidad entre salarios y las ganancias del capital. La disparidad se observa más en el *top* 1% que en el resto de dicho *top*, donde las ganancias han decaído un poco. La concentración de la riqueza, han permanecido estables desde 1982 hasta 2005, ya que pese al haberse dado un aumento de los beneficios del capital del *top*, también ha habido un aumento de los precios inmobiliarios, de los que se han beneficiado la clase media. Se deduce por tanto que los beneficios del capital están más concentrados que los activos inmobiliarios.

España parece haber seguido una evolución distinta a los países de su entorno, a partir de la segunda mitad de los años 80 experimentó un periodo de expansión económica al incorporarse a la Comunidad Europea, y también a los avances en el Estado de bienestar, disminuyendo la desigualdad contrariamente a lo sucedido en los países de su entorno. Sin embargo, a partir de los 90 la desigualdad aumentó de nuevo en España y se redujo sólo ocasionalmente durante los años 2000. Después de la crisis, España es de los países donde más crecen las desigualdades[8].

Por último para España, Espuelas (2009) observa otra peculiaridad contraria a la curva de Kuznets, y es que la redistribución, se llevó a cabo en un momento donde había igualdad,

[8] Consejo Económico y Social España (2013)

entre los 70 y 90, no siendo el caso español el único, estando en conjunto con otros países europeos, y se observa que aquellos países donde no se ha redistribuido, ha existido una considerable desigualdad, habiendo una especie de "trampa de la desigualdad".

2.5. Desigualdad durante la crisis

La crisis económica ha venido seguida de un periodo de generalizado aumento de la desigualdad en los países desarrollados[9]. El grupo que más ha sufrido dicho impacto ha sido la clase media, habiéndose dado por lo tanto una polarización entre ricos y pobres.

Normalmente una crisis afecta a todos los grupos de ingresos de la economía, ya que se destruye cierto capital por parte del *top*, pero también se destruye empleo y se disminuyen los salarios afectando a la clase media y baja de una forma más considerable. Existen otros factores que afectan directamente a la clase media y baja, sobre todo para el caso de crisis inmobiliarias, y es la pérdida de la riqueza, debido al descenso del valor de la vivienda, que son su principal activo financiero. Por otra parte, en un periodo de crisis se aumenta la austeridad, afectando a servicios públicos que tienen efectos redistributivos, y también se hace necesaria la recaudación de impuestos, viéndose afectada la clase media en la tributación.

Tomando los ejemplos de EE.UU. y España (Gráfico 17 y 18), se observa cómo al aumento del paro a partir de 2008 por la destrucción del empleo, le ha seguido un descenso de los salarios. Dicho descenso descompuesto para el caso de los EE.UU. ha sido sufrido por todos los grupos de ingresos menos por el *top*[10] (Gráfico 19). Para el caso español, la recuperación post-crisis está siendo más dura que para el resto de las economías de su entorno, ello se debe quizás al peso del sector inmobiliario en el conjunto de la economía, así como los problemas para reubicar a la mano de obra[11].

Para el conjunto de la economía mundial, el descenso de los salarios ha sido generalizado desde 2008, supliendo dicho descenso el mantenimiento de los salarios en las economías emergentes, especialmente China[12].

2.6. Movilidad social

Algunos autores señalan que la desigualdad económica no es importante si existe movilidad económica. En este sentido, los americanos creen más que los europeos en el ideal meritocrático del trabajo por el cual la gente se ven recompensadas por sus esfuerzos, y dan menos importancia al hecho de proceder de una familia rica, a la desigualdad económica y al papel de las medidas redistributivas.

Sin embargo a la luz de los datos se observa que mientras los estadounidenses tienen una visión optimista en la capacidad de los individuos para salir adelante dentro de un curso de la

[9] OECD (2013)
[10] Thompson y Smeeding (2014)
[11] Consejo Económico y Social España (2013)
[12] OIT (2012)

vida o de una generación a la siguiente, no es cada vez mayor la evidencia de más movilidad económica intergeneracional en los EE.UU., comparada con otros países ricos. La evidencia empírica muestra que la movilidad social está condicionada por la desigualdad económica, siendo aquellos países más desiguales, también más inmóviles salarialmente (Gráfico 20).

Independientemente del nivel de desigualdad que exista en una sociedad, las competencias y aptitudes de las personas son un factor clave para determinar si pueden conseguir un buen trabajo y ascender en la escala salarial. En países donde la desigualdad es más elevada, como EE.UU., Reino Unido o Italia, la posición económica futura de los menores suele estar estrechamente relacionada con el nivel de ingresos de sus padres. Por lo que el contexto económico es crucial para que exista movilidad social[13].

2.7. ¿Qué ha sucedido con la clase media?

Una amplia clase media se ha considerado desde Aristóteles, pasando por Tocqueville, como un elemento de estabilidad económica y política. La clase media occidental surge con fuerza a partir de la Segunda Guerra Mundial como respuesta al capitalismo del siglo XIX y las consecuencias que éste tuvo en la primera mitad del siglo XX, así como por la presión del mundo comunista sobre el mundo capitalista. En este sentido, tanto en EE.UU. como en Europa se llevaron a cabo medidas redistributivas, tales como seguros de salud, desempleo, educación, etc. En el caso estadounidense su emergencia fue más rápida y homogénea, favorecida por su posición después de la guerra y los altos índices de producción gracias al petróleo barato; y en Europa, con heterogeneidad entre las socialdemocracias del norte y el centro y las dictaduras del sur, entre las que se encontraba España. Sin duda el propio proyecto europeo, forma parte de esta voluntad de crear una identidad ciudadana sociopolítica y socioeconómica homogénea y estable, que tiene cabida en una amplia clase media. Como señala Bouzou (2013), la clase media ha contrapesado economía y sociedad de diverso modo durante mucho tiempo, ya sea mediante la estimulación del consumo de forma masiva y homogénea, ya sea mediante la educación, contribuyendo al aumento del nivel educativo medio, u ofreciendo estabilidad política, votando posturas de centroderecha o centroizquierda, y eliminando la posibilidad de extremismos políticos.

Dicha panorámica cambió a partir de los 80 (Gráfico 21), experimentando una tendencia negativa, que se ha recrudecido con la crisis económica de 2008. Los motivos que se apuntan son varios, y se verán en los próximos apartados, destacando el papel de la educación y la tecnología, la globalización y la propia configuración institucional capitalista; así como las tendencias demográficas y el crecimiento económico.

El repliegue de la clase media occidental, parece verse compensando con la emergencia de una nueva clase media global, de la que más tarde se hablará. Sin embargo, ello plantea serios problemas: algunos autores, entre los que destaca Fukuyama (2012), se preguntan si la actual configuración socioeconómica y política, caracterizada por una compenetración entre capitalismo y democracia puede sobrevivir al declive de la clase media. En este sentido,

[13] OECD (2012a)

Milanovic (2013) señala cómo la propia desigualdad económica, engendra desigualdad política, mediante la influencia política que ejerce el grupo con más poder económico, para confeccionar leyes acorde a sus intereses. Milanovic también señala que democracia y capitalismo no han sido la norma, sino la excepción, considerando el periodo después de la Segunda Guerra Mundial y los 80 como un periodo especial, que quizás, no volverá a repetirse.

3. Causas de la desigualdad a partir de 1970

A la hora de dilucidar qué ha causado el aumento de la desigualdad recientemente, se aluden a una serie de factores que a veces, se correlacionan entre ellos. Se puede hablar de una causalidad poliédrica en este caso, habiendo dos grandes grupos de factores: factores económicos y factores políticos o institucionales e incluso culturales. Los diferentes factores parecen tener diferentes explicaciones para el grupo del *top*, y para el resto de los individuos.
Por otra parte, la dinámica de desigualdad ha sido diferente entre las distintas economías avanzadas. Mientras Europa y Japón han tenido un aumento moderado de los ingresos del *top*, los países anglosajones han experimentado un cambio más pronunciado, siendo el caso estadounidense paradigmático. En dicho país, el *top* ha sustituido los ingresos del capital por los ingresos salariales, siendo sustancial el caso de los directores ejecutivos. Así, el *top* ejecutivo o los 'trabajadores ricos' parecen haber reemplazado al *top* rentista propio del siglo XIX y principios del XX. Es difícil explicar la causa de los ingresos del *top*, especialmente en EE.UU., sólo por motivos económicos. La evidencia muestra que los factores institucionales y culturales parecen tener una gran causalidad.

Causas de la desigualdad económica reciente
1. Económicas
1.1. Educación y tecnología
1.2. Globalización
1.2.1. Comercial
1.2.1. Financiera

2. Institucionales/políticas
2.1. Tasación: renta y herencia
2.1.1. Teoría del votante medio (factor de índole cultural/sociológico)
2.2. Poder político
2.3. Cambios en el mercado laboral (rigidez en el despido, seguro desempleo…)
2.4. Poder sindical
2.5. Medidas redistributivas (educación, sanidad, pensiones)

3.1. Factores económicos

Entre los factores económicos se encuentran los diferentes niveles educativos de los individuos, el impacto del cambio tecnológico, y los efectos de la globalización.

3.1.1. Niveles educativos y tecnología

La mayor parte de la literatura sobre desigualdad de ingresos ha señalado como principales causas de la desigualdad los distintos niveles de educación de los individuos y el cambio tecnológico. La educación es sustancial en una economía post-industrial, que requiere de capital humano. A la vez una economía avanzada dispone de un mayor abanico de posibilidades de tareas para realizar, por lo que la dispersión salarial sería una característica intrínseca de una economía desarrollada. Así, aquellos trabajadores mejor cualificados parecen haber visto aumentado sus salarios respecto a los que no han accedido a mayores niveles educativos, debido a que su oferta es más reducida y su labor más productiva y más demandada. Lo contrario ha sucedido con los trabajadores menos cualificados, que al ser más

numerosos debido a que no necesitan de inversión en capital humano para realizar su tarea, y estar más expuestos a la competencia internacional, han visto decrecer sus salarios desde los años 80. En EE.UU., los retornos por la inversión en educación disminuyeron durante 1970 y luego aumentó rápidamente en el decenio de 1980. Los rendimientos siguieron aumentando durante la década de 1990, pero a un ritmo más lento (Autor et al., 2008). El aumento en el retorno a la educación desde la década de 1980 también se produjeron en muchos otros países de altos ingresos, incluyendo Alemania y el Reino Unido, así como Australia, Canadá y Japón, aunque los aumentos en los rendimientos de la educación en algunos de estos países fueron sustancialmente más pequeño que en los EE.UU. (Autor y Katz, 1999 y Autor, 2010). Por otra parte se ha documentado que estos aumentos en las primas de habilidad desde la década de 1980 no se limitaron a los países desarrollados. Goldberg y Pavcnik (2007) resumen las conclusiones sobre la evolución de las primas de habilidad en varias economías menos desarrolladas: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Hong Kong (China), India y México. El rendimiento de la educación aumentó en estos países durante los años 1980 y 1990. Han et al. (2010) muestran que el rendimiento de la educación también ha aumentado en China de 1988 a 2005.

La mayoría de la investigación se ha centrado en la desigualdad de los salarios entre los grupos de educación, suponiendo siempre un grupo de alta cualificación contra otro de baja cualificación. Sin embargo, no se había estudiado la desigualdad dentro de los distintos grupos de educación. En respuesta, Acemoglu y Autor (2010) han desarrollado una teoría más sofisticada de la incidencia de la educación junto con el cambio tecnológico en la desigualdad, en el que distinguen entre habilidades (conocimientos necesarios para realizar una tarea) y tareas (aplicación de habilidades para la generación de un output por una unidad productiva, en este caso el trabajador). Una habilidad es posible ser aplicada a distintas tareas, a la vez, las tareas pueden ser diversas, distinguiéndose en dicho modelo entre tareas cognitivas o no cognitivas, y tareas rutinarias o no rutinarias, las tareas cognitivas no rutinarias exigen conocimientos especializados para la resolución de problemas, en el que la tecnología en general y las nuevas tecnologías de la información más que sustituir, complementarían dichas tareas (o dicha tecnología necesitaría de la tarea), siendo éstas las de más difícil obtención, sustitución o deslocalización, y por lo tanto las más demandadas y mejor pagadas, como puede ser directores de corporaciones, físicos, matemáticos, ingenieros o científicos. Sin embargo, la tecnología tendría un efecto de sustitución en labores más rutinarias, ya sean o no cognitivas: las tareas rutinarias no cognitivas son fácilmente sustituibles por la tecnología, por ejemplo las tareas de limpieza o mantenimiento, mientras que las tareas rutinarias cognitivas, como administrativos, atención al cliente o traducción estarían expuestas a la sustitución por la tecnología a largo plazo, y por la deslocalización a corto plazo, por último la tecnología tendría poco efecto en las tareas manuales no cognitivas y no rutinarias, de difícil sustitución, como puede ser la agricultura, la construcción, logística…

El resultado es la presión a la baja sobre los salarios y las oportunidades de empleo para los trabajadores medianamente cualificados que realizan tareas rutinarias que requieren cierta habilidad cognitiva, acercándolos al grupo de trabajadores no cualificados que realizan tareas rutinarias o no, con poca necesidad de habilidad cognitiva, y una mayor ganancia para los trabajadores cualificados que realizan tareas cognitivas no rutinarias, polarizándose así el

ingreso. Esta dinámica la provocaría la demanda de trabajo más que la oferta, primando las actividades no rutinarias, y dentro de éstas, las que requieren habilidad cognitiva suficiente para la resolución de problemas. Se observa que la demanda de trabajadores no cualificados es cada vez menor, mientras prima las habilidades de alta cualificación, por lo que existe una polarización en la educación que se traduce a la vez en una polarización en la distribución de la renta.

Una investigación reciente de Autor et al. (2008) para los EE.UU. muestra que durante la década de 1990, la desigualdad de los salarios siguió aumentando en la mitad superior de la distribución de los salarios, mientras que la brecha salarial entre los individuos de la parte inferior y media de la distribución se redujo, dándose así una polarización de los salarios. Dicha polarización no es un fenómeno exclusivo de EE.UU., sino que se observa en otras economías industrializadas, como el caso de las economías de la Unión Europea (Goos et al. 2009), habiéndose documentado dicha tendencia en 16 países con los resultados mostrados en el Cuadro 2.

Lo expuesto hasta ahora explicaría las diferencias salariales entre los distintos grupos de educación, sin embargo, para el *top* de los ingresos, dichos motivos no parecen explicar su evolución. Se observa, que los individuos sin estudios están en todos los grupos, incluido el *top*, realizando tareas que no necesitan de una habilidad académica como puede ser el futbol o el espectáculo.

Para explicar las diferencias del *top*, se debe acudir a otros factores, como la fama, el talento para ciertas habilidades, el valor de las actividades que realizan, las posibilidades que ofrece la globalización, así como factores de tributación; la influencia de estos factores en el aumento de las ganancias de las superestrellas se detallarán más adelante.

Dicho *top* está compuesto por individuos que realizan tareas de dirección ejecutiva en empresas, así como supervisores y consejeros, en el *top* se incluyen financieros, médicos, artistas, atletas, estrellas del espectáculo como deportistas, músicos, actores, etc. En el Gráfico 22 se observa la evolución de los ingresos según los diferentes grupos educativos y el *top* 1% en EE.UU. Se observa que las ganancias de todos aumentaron durante los 90 hasta el año 2000, y a partir de este año ha ido decayendo los salarios para todos los grupos educativos, menos para el *top* 1%, que a mediados de la década de los 2000 recuperó la pérdida del año 2000.

Cabe preguntarse, por qué ha decaído el ingreso de los individuos que no pertenecen al *top* 1% pese a los diferentes niveles educativos. Para ello es necesario apuntar a otros motivos, relacionados con el reparto de los beneficios de la productividad, es decir, la fijación de los sueldos, en el que jugarían un papel importante la globalización y la configuración institucional/política.

3.1.2. Globalización: comercial y financiera

El segundo factor económico que parece haber incidido en la desigualdad es la globalización. Desde la Segunda Guerra Mundial se han producido cambios a nivel internacional que han dado paso a una mayor integración de los mercados gracias a la evolución del marco institucional internacional y las nuevas tecnologías de la comunicación. En un principio a dicho factor no se le dio mucha importancia como causa de la desigualdad, sin embargo, ésta parece tener cada vez una mayor incidencia, a medida que los mercados internacionales se integran en una red cada vez más global. Así, la incidencia de la globalización no era la misma en los 70, que en los 90 o actualmente.[14]

Las fuerzas que impulsaron la globalización después de la Segunda Guerra Mundial han sido una disminución de las barreras comerciales a nivel político, destacando la labor de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y anteriormente los acuerdos GATT en este aspecto, así como el aumento de los tratados regionales a partir de los 90. La incorporación de China al mundo capitalista a partir de los 70 cuando se iniciaron los primeros pasos para la apertura comercial, y más intensamente en los 80 con el aumento de la inversión extranjera directa, y a partir de los 90 con la caída del mundo de Berlín han sido hechos cruciales que han cambiado las pautas de comercio a nivel internacional. Los tratados multilaterales han sido sustituidos desde los 90 por tratados regionales o bilaterales, sin embargo, el proceso de convergencia económica ha seguido su curso de una forma u otra en estos últimos años. Una segunda fuerza ha sido la reducción de las barreras naturales debido a la revolución que han supuesto las nuevas tecnologías de la información, en este sentido, destaca el lanzamiento de la World Wide Web a partir de los 90.

Todo esto ha dado paso a una nueva realidad en la que los países emergentes han conseguido exportar bienes a un precio bajo hacia los países occidentales, permitiéndoles aumentar sus salarios vía exportación, y creando competencia entre los trabajadores occidentales respecto a los de las nuevas potencias emergentes.

El principal vínculo analítico entre la liberalización del comercio y la desigualdad del ingreso proporcionado por la teoría económica se deriva del teorema de Stolper-Samuelson basado en el modelo Heckscher-Ohlin: en el marco de dos factores de producción y dos países, el incremento de la apertura comercial (mediante la reducción arancelaria) en un país en desarrollo donde abunda la mano de obra poco calificada contribuirá al aumento de los salarios de estos trabajadores y a la reducción de la remuneración de los trabajadores cualificados, mediante la exportación de productos de baja intensidad tecnológica, lo que dará lugar a una disminución de la desigualdad del ingreso, y lo contrario sucederá en los países desarrollados, donde la mano de obra poco calificada, tendrá que hacer frente a la competencia internacional. Por el contrario, los trabajadores más cualificados aumentarán sus ventajas debido a que son los menos numerosos y su mercado se amplía, este parece haber

[14] Haskel, et al. (2012), y Rodrik (2012), recogen la literatura de economistas que han reconsiderado el peso de las consecuencias económicas y sociopolíticas de la globalización en los países desarrollados, entre los que se encuentran renombrados defensores de la globalización como son Paul Samuelson, Paul Krugman, Alan Blinder, Martin Wolf y Larry Summers.

sido el mecanismo por el cual el *top* 1% o las llamadas superestrellas han experimentado un aumento de las ganancias estos últimos años (Haskel et al. 2012): con el aumento del volumen de mercado debido a la globalización, sus potenciales ganancias crecen.

Así, no es de extrañar que la polarización salarial en los países occidentales coincida con el periodo de apertura económica de las potencias emergentes. La dinámica de comercio entre países pobres y ricos parece haber reducido la desigualdad a nivel internacional (entre países ya sea medido mediante PIB real o PIB nominal), pero ha aumentado la desigualdad intra-países. Krugman (2008) apunta a que la exportación de productos industriales chinos hacia los mercados occidentales ha repercutido en los puestos industriales y los salarios occidentales, especialmente a partir de los 90. El modelo elaborado por Haskel, es trasladable a los efectos de la globalización como se ha apuntado anteriormente, existiendo riesgo de deslocalización de actividades rutinarias que no exigen habilidad cognitiva o exigen poca habilidad cognitiva, ya sean éstas tareas industriales o tareas del sector servicios.

La globalización parece haber afectado por el canal de la competencia internacional en los salarios y el riesgo de deslocalización a la productividad salarial, habiendo habido una desindexación entre la productividad y los salarios en el conjunto de los países occidentales en los últimos años, destacando el caso de EE.UU., Alemania y Japón, recayendo los beneficios productivos hacia las ganancias del capital en vez del trabajo según la Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2012).

Un mecanismo por el que ha sucedido esto según la OIT (2012) ha sido la *financiarización*, es decir, la necesidad del pago de dividendos a los accionistas, práctica que ha aumentado en estos últimos años. En este sentido, Husson (2010) encontró que entre 1987 y 2008 una gran parte del mayor excedente de las corporaciones se utilizó para aumentar los dividendos pagados a los accionistas. Este patrón ha sido estudiado para Francia, EE.UU., Alemania y Reino Unido. Mientras la globalización en lo que respecta a su aspecto comercial, elimina las desigualdades, sucede lo contrario en su aspecto financiero según el FMI (2007). Esto ha sucedido al menos a nivel internacional. Sin embargo la globalización financiera es más controvertida en lo que respecta a su papel en las desigualdades: algunos apuntan a que ésta ha impregnado a los Estados de más volatilidad y riesgo de crisis según Agénor (2002). En otra dirección, Jahan y McDonald (2011) apuntan a que la profundización financiera entendida como acceso al crédito elimina desigualdades, esta sería una de las razones por la cual en China se han acumulado grandes superávits, ya que su sistema financiero no es sólido, y la inversión se ha canalizado hacia los mercados más desarrollados, así, en China, no hay acceso al crédito, debiéndose aumentar el ahorro en detrimento el consumo, dando pie a los desequilibrios globales que más tarde comentaremos. La conclusión entre la globalización comercial y financiera es según el FMI (2007), que mientras la primera elimina desigualdades, la segunda las ha acrecentado, polarizando las oportunidades de acceso al crédito y añadiendo volatilidad y dispersión en los salarios (Gráfico 23).

La globalización no sólo activa fuerzas comerciales o financieras, sino que su propia configuración, incide en la política nacional de los países, teniendo a veces que renunciar a una configuración equitativa en pos de una configuración más favorable tanto a la actividad

comercial como financiera. Para comprender esta situación, existen dos construcciones pedagógicas que sirven de ilustración: la primera es el conocido como trilema de la globalización, una segunda fórmula, aproximada a la anterior es el trilema de las economías abiertas. La primera figura explicaría mejor el impacto de la globalización en su faceta comercial en los Estados nacionales, y la segunda explicaría el impacto de la globalización en su faceta financiera.

La primera figura pedagógica, el trilema de la globalización fue esbozado por Summers (1999) y popularizado por Rodrik (2000), dicho trilema ilustra tres opciones (Gráfico 24), de las que sólo dos se pueden adoptar, teniendo que renunciar a una tercera opción o al menos optar a esta opción de una forma secundaria o más relajada, de ahí el nombre de dicha figura.

Las opciones que plantea el trilema es por una parte el proceso de globalización/apertura económica, por otra parte, la soberanía de los estados, que en última instancia responde a la capacidad de los estados de aplicar su propia configuración económica y política, el tercer vértice, se refiere a lo que podría denominarse las medidas redistributivas o protección social, como el propio Estado del bienestar. Dicho Estado de bienestar es un concepto diferente en países anglosajones y países europeos, habiéndose potenciado más en éstos últimos.

La imposibilidad o dificultad de alcanzar a la vez los tres objetivos marcados en el trilema radica en que la configuración de un Estado va más allá del proceso político nacional, estando dicho Estado enmarcado en una economía y unas normas internacionales o globales, por lo que la configuración nacional estaría condicionada a otros agentes internacionales. En este sentido, la actual configuración de los países avanzados apuesta por una potenciación del comercio con el mantenimiento de la soberanía nacional. Esto implica, que el Estado tiene menos margen para llevar a cabo medidas redistributivas propias del Estado de bienestar, ya que ello le haría perder competitividad comercialmente.

La competitividad en medidas laborales y el propio salario es una de las influencias más ilustrativas del problema que plantea el trilema de la globalización: hoy día en Occidente los salarios de los trabajadores menos cualificados se ven presionados a la baja, así como las condiciones de trabajo. Las opciones para mantener medidas redistributivas, sería, o bien adoptar medidas proteccionistas en contra de la total liberalización económica, o una pérdida de soberanía nacional, al menos gradualmente, siendo un ejemplo de ello la propia Unión Europea, tendiéndose hacia un federalismo global, aunque dicho proceso sería lento y difícil de consolidar a la luz de la distinta naturaleza política de las diferentes potencias internacionales.

En cuanto al trilema de las economías abiertas, formulado por Mundell y Fleming en 1960 (Gráfico 25) y haciéndose famoso en la década de 1980 al comprobarse empíricamente, postula que es imposible aplicar a la vez un tipo de cambio fijo, libre movilidad de capitales y una política monetaria autónoma, debiendo renunciar a una de las tres cosas para que se den las dos restantes. En el caso de las uniones monetarias como la Unión Europea, los gobiernos renuncian a su política monetaria autónoma, guiándose por la disciplina de un Banco Central, en este caso, el Banco Central Europeo. Una política monetaria no autónoma implica que las decisiones fiscales y presupuestarias, en última instancia, la labor de la economía política, no

las puede adoptar un Estado independientemente sino que al igual que en el trilema anterior, se ven condicionadas a aspectos y agentes más allá de las fronteras del Estado. La opción para mantener una política monetaria autónoma sería o bien establecer algún control al capital, es decir, renunciar a la total movilidad de capitales, por ejemplo tasando los flujos financieros, o por otra parte, adoptar tipos de cambios flexibles, por los cuales el propio mercado financiero establece la paridad de una moneda frente a otra vía oferta y demanda de divisas, que es lo que se observa a nivel internacional.

Un último factor económico que ha incidido en las desigualdades salariales, aún poco nombrado por los estudios de los economistas, es el tipo de trabajo que se ha creado últimamente. Los trabajos de media jornada han aumentado de un 11% a mitad de 1990 a un 16% durante la primera década del siglo XXI, con especial relevancia en los casos europeos de Alemania, Irlanda, Países Bajos, y España. Mientras por una parte el mercado ha creado puestos seguros y estables, por otra parte, se han creado puestos temporales de media jornada, contribuyendo esta dinámica a la polarización de los salarios. El porcentaje de horas trabajadas por personas dependiendo del empleo, disminuyó en la mayoría de los países de la OECD entre 1990 y 2008[15].

3.2. Factores institucionales

Visto los factores económicos en su conjunto, se puede explicar la desigualdad entre los diferentes individuos, en gran parte por la educación y el cambio tecnológico y en una cantidad creciente por los efectos de la globalización, que en última instancia, multiplicarían los efectos de la educación y el cambio tecnológico, al aumentar el tamaño y la complejidad de los mercados. Sin embargo, los factores económicos no explican al detalle la acumulación del *top* 1%, ni por qué ha disminuido el salario de los trabajadores respecto a su productividad. Para saber cómo estos factores económicos han repercutido, se debe tener una visión de los factores políticos y a veces culturales. Dichos factores son propiciados por la configuración de las instituciones, en el mercado de trabajo, la protección de los trabajadores mediante seguros de desempleo o niveles de salarios mínimos, el poder de los sindicatos; y la tributación.

3.2.1. Tasación: renta y herencia

Los cambios en la tasación según los datos de Piketty (2013) parecen responder a la dinámica del *top* durante el siglo XX. La acumulación de riqueza por parte del *top* en la última época, más allá de sus causas intrínsecas ha sido posible por la política fiscal llevada a cabo por el gobierno. El concepto de impuesto progresivo ha cambiado a lo largo del siglo XX para el *top*. Si se comparan las tasas superiores de impuestos a los ingresos (Gráfico 26), ha tenido una tendencia contraria a la acumulación por parte del *top*. Dichas tasas aumentaron, en tendencias generales para los países desarrollados, a partir de 1913 con la Primera Guerra Mundial, manteniéndose altas hasta la segunda mitad de los años 20, en el caso de EE.UU., aplicándose una tasa marginal del 80%. Dichas tasas permanecen bajas hasta mediados de 1930, y aumentan progresivamente hasta encontrar un cierto equilibrio en 1940, donde se

[15] OECD (2011)

mantienen hasta mediados de 1960 para EE.UU., 1980 para Reino Unido, y hasta los 2000 en el caso de Alemania y Francia. Los países anglosajones parecen haber aplicado más tasas durante el periodo de 1940-1960 y 1980 para Reino Unido, pero menos a partir de esos años en adelante en comparación con los países europeos analizados. Junto a la tasación de los ingresos, la relajación del impuesto de sucesión para el *top* habría sido la otra causa de dicha acumulación (Gráfico 27), en el caso de Francia, las ganancias patrimoniales (patrimonio inmobiliario, financiero y deuda) han alcanzado el mismo nivel respecto a los ingresos que en 1820 y parece seguir la tendencia que hubo a lo largo del siglo XIX hasta 1920. Entre los años 1920 y 1950 parece que dichas ganancias disminuyeron, pero es un fenómeno transitorio, debido a la destrucción de la guerra, tanto material como financiera. Se puede observar también, que los países que han aplicado más tasas, como Alemania, no han tenido un futuro económico peor que los que recortado más tasas, por lo que se corrobora, que el crecimiento no depende de la acumulación, en este sentido, en el Gráfico 28 se concluye, que no existe una relación positiva entre mayores tasas de impuestos y menor crecimiento económico.

3.2.1.1. Teoría del votante medio

A la hora de analizar la aplicación de tasas para la redistribución de la riqueza, es interesante observar lo que se conoce como la teoría del votante medio. Dicha teoría postula, que los individuos de renta baja querrán impuestos altos para beneficiarse de la redistribución, mientras que los individuos de renta alta, querrán lo contrario, por lo tanto, es el votante medio o de clase media quien decide sobre la distribución. Por lógica, dicho votante querrá una tasación mayor para percibir la renta de los ricos, al tratarse de impuestos progresivos, pero la evidencia muestra que no siempre es así. En el proceso de redistribución quien parece ganar son los pobres, que ven aumentada su renta, pero la clase media ven sus ingresos disminuir, dándose entonces una polarización en la redistribución. A la pregunta de por qué ocurre esto, siendo la clase decisiva la que no se beneficia del proceso, hay dos respuestas, la primera es que la clase media, pese a saber que no se beneficiará del proceso de redistribución, vota así los impuestos por si algún día forma parte de la clase baja, siendo una especie de póliza de seguros. La clase media puede aceptar impuestos si se les garantizan seguros de desempleo y prestaciones estatales que valoren más que ceder una parte de sus ingresos. La segunda respuesta a dicha situación es que en las mediciones de la redistribución de la renta, no entren conceptos claves como la educación o el sistema sanitario ofrecido por el Estado, siendo relevante el caso de las prestaciones de los Estados de bienestar europeo.

Un factor que puede incidir en cómo se elige la redistribución puede ser la propia cultura, mientras en los países anglosajones, sobre todo EE.UU., la desigualdad está mal vista en lo que respecta a desigualdad de oportunidades, en los países europeos la desigualdad no sólo se concibe negativamente por la falta de igualdad de oportunidades sino por otros criterios más activos, como el derecho a la salud, sanidad, pensiones, seguros de desempleo, etc. Este factor puede explicar el por qué en EE.UU. los sueldos del *top* 0,01% han alcanzado cotas sin precedentes, mientras no lo ha hecho en el resto de los países[16].

[16] Milanovic (2012)

3.2.3. Cambios en el mercado laboral

La legislación sobre los salarios y las condiciones laborales también son importantes, allí donde las normas laborales son más rígidas, existe menor dispersión salarial, coincidiendo esta panorámica con los países europeos en contra de los anglosajones. Esta tendencia es observada entre 1980 y 2008 en la mayoría de los países OECD[17]. La disyuntiva entre mercados de trabajos más o menos flexibles surge de nuevo a la luz de la competitividad. Una economía con un mercado de trabajo más flexible como es el caso de EE.UU. permite reaccionar mejor a cambios coyunturales como crisis, sin embargo, también ofrece más volatilidad en las ganancias de los trabajadores y el tipo de empleo que se crea.

3.3.2.1. Poder sindical

Unido a esto, estaría la importancia del poder sindical dentro de los países. En los países anglosajones desde 1980 el poder de los sindicatos disminuyó con respecto a los países europeos, de ahí la configuración de los distintos mercados de trabajo. Una de las consecuencias de la pérdida del poder sindical, parece haber dado lugar a la dicotomía entre productividad y salario, habiendo una desindexación a partir de los 70 y 80 (Gráfico 29). Allí donde existen mayores niveles de empleo público, existe también mayor organización sindical[18].

3.2.3. Medidas redistributivas

Por último en cuanto a instituciones, las medidas redistributivas llevadas a cabo son otro determinante fundamental de la desigualdad: dichas medidas pueden darse bien sea mediante transferencias directas como seguros de desempleo o subvenciones, o mediante servicios prestados como la educación, la sanidad o la garantía de pensiones por el sistema público.

Desde la Segunda Guerra Mundial la configuración económico-política llevada a cabo en los diferentes países desarrollados parece responder a los niveles de desigualdad. En este sentido, es ilustradora la clasificación que hace Sapir (2005) de los diferentes modelos de Estado de bienestar llevados a cabo por los países desarrollados (Cuadro 3), pudiéndose distinguir entre un modelo anglosajón, coincidente especialmente con EE.UU. y Reino Unido, donde se busca garantizar la igualdad de oportunidades, y las oportunidades de trabajo, teniendo un papel pasivo sobre la redistribución y una gran capacidad de eficiencia. Por otra parte, dentro de Europa, se puede distinguir entre un modelo nórdico, llevado a cabo por los países del norte de Europa, donde la protección y la eficiencia se consiguen y refuerzan mutuamente, mediante gran número de transferencias sociales y el establecimiento de derechos acordados por los diferentes grupos económicos (trabajadores y empresarios) siendo el modelo paradigmático de Estado de bienestar; un modelo continental, acorde a los países del centro de Europa, como son Alemania y Francia, donde la equidad es alta, aun sacrificando un poco de equidad, basándose en seguros de desempleo y cierto poder sindical; y el modelo mediterráneo, en el que se encontrarían los países del sur de Europa, entre ellos España, que ofrecen una cierta

[17] OECD (2011)
[18] FMI (2007), Comisión Europea (2007), OCDE (2012)

equidad y sacrifica un poco la eficiencia: el modelo mediterráneo estaría a caballo entre el modelo anglosajón y el modelo continental y nórdico, y se basa fuertemente en las pensiones, de ahí que no otorgue una movilidad tan grande como el nórdico y el continental, donde las transferencias van hacia los diferentes grupos de la sociedad independientemente de su edad.

La equidad de los distintos modelos, corresponde a las tendencias observadas en la desigualdad a lo largo del siglo XX y XXI: mientras en los países anglosajones han aumentado más que en los europeos, en éstos se puede dividir la tendencia que ha seguido el norte, el centro y el sur. En cuanto a la eficiencia, el modelo nórdico y continental, especialmente en el caso de Alemania, parece no haber sufrido un empeoramiento de su crecimiento por aplicar medidas redistributivas, sino lo contrario, superando los países nórdicos el crecimiento y la competitividad estadounidense en los últimos años[19].

Últimamente desde los años 90 y más concretamente a partir de la crisis económica de 2008 parece haber un repliegue de los distintos Estados de bienestar, que se ha potenciado a raíz de las medidas de austeridad de la crisis y la nueva configuración económica y política de la globalización, en este sentido, el modelo de Estado de bienestar continental, parece haber sufrido una degradación, manteniendo la eficiencia, pero no la equidad, siendo ilustrativo el caso alemán.

Por último a este respecto, la polarización económica puede transformarse en polarización política, así los grupos de rentas más altas, estarían a favor y ejercerían presión por una disminución del tamaño del Estado de bienestar, en pos de una disminución de los impuestos, afectando directamente a la redistribución. Se observa como es un problema que se retroalimenta, no sólo de índole económica.

[19] Véase Global Competitiveness Report 2013 y/o Maddison (2001)

4. Distribución de la renta y crecimiento económico

Principales teorías
a) Relación de incompatibilidad.
a.1. Crecimiento requiere de una cierta desigualdad en la distribución.
a.2. El crecimiento genera desigualdad por su propia dinámica.

b) Relación incompatibilidad tendente a compatibilidad.
b.1. El crecimiento requiere de una cierta desigualdad que luego se corrige.
b.2. El crecimiento genera desigualdad y más adelante estimula la equidad.

c) Relación de independencia.

d) Relación de compatibilidad.
d.1. Condicionada.
d.1.1. El crecimiento económico favorece la equidad.
d.1.2. la equidad favorece el crecimiento.
d.1.2. Simultánea.
d.1.2.1. Intrínseca: crecimiento económico y equidad se refuerzan mutuamente.
d.1.2.2. Inducida: determinados elementos favorecen el crecimiento y la equidad conjuntamente.

La relación entre distribución de la renta y crecimiento económico se ha estudiado desde la disyuntiva de si crecimiento y disminución de la desigualdad en la distribución de la renta pueden darse mutuamente, o no, siendo más importante el crecimiento, o la disminución de la desigualdad como primer objetivo a conseguir, para alcanzar los dos. Cabe decir, que en la mayoría de las ocasiones, los diferentes investigadores no se centran de una forma concreta en el problema de la distribución de la renta, sino que ello se deduce a partir de sus teorías sobre el crecimiento económico. En este sentido, las diferentes posturas a lo largo del pensamiento económico muestran la existencia de una relación de incompatibilidad por una parte. Por otra parte una relación de incompatibilidad tendente a la compatibilidad; también hay quienes piensan que existe una relación de independencia; y por último hay quienes piensan que existe una relación de compatibilidad entre eficiencia y equidad[20]. A continuación se observará a la luz de los datos expuestos en el Capítulo 2 cuáles teorías sobre el crecimiento y la distribución de la renta parecen haberse dado empíricamente, y cuáles no.

La línea de investigación que establece que existe una relación de incompatibilidad entre el crecimiento económico y la reducción de la desigualdad se divide en dos subgrupos: por una parte, están los que consideran que el crecimiento económico requiere de una cierta desigualdad en la distribución de la renta. Entre los autores que han defendido esta postura, destaca entre los clásicos J. S. Mill, y más tarde R. Harrod, E. Domar y N. Kaldor, a la vez, todos éstos, pioneros de la Economía del bienestar. Por otra parte, estarían los que encuentran una relación de incompatibilidad por la propia dinámica capitalista, es decir, el crecimiento genera desigualdad per sé. Entre los autores que defienden esta postura, se encuentra Karl Marx, H. Myint o C. Furtado. La evidencia empírica muestra que si bien es necesaria una cierta desigualdad en la sociedad para que existan incentivos y competencia, como apuntan los primeros autores que encuentran entre el crecimiento y la distribución de la renta una relación

[20] Pérez (2012)

de incompatibilidad, no se puede apreciar hasta qué punto la desigualdad en la distribución de la renta deja de ser un incentivo para pasar a ser un freno al desarrollo[21]. Por otra parte, también habría que estudiar si el exceso de acumulación puede desincentivar la inversión eficiente y productiva. Sobre el segundo subgrupo dentro de la relación de incompatibilidad, la historia a la luz de los hechos mostrados en el Capítulo 2, parecen darle la razón: en el único momento que el capitalismo tendió a la convergencia (1945-1970) se dieron una serie de circunstancias excepcionales, entre ellas, una gran destrucción de capital debido a las guerras y la coyuntura económica de la época, así como un clima sociopolítico que favorecía las medidas redistributivas. Sin embargo, a partir de los años 70 y 80, la desigualdad en la distribución de la renta parece estar volviendo a los niveles de principios del siglo XX, por lo que no es de extrañar que algunos autores consideren el periodo entre 1945 y 1970 como una excepción en la historia capitalista[22].

En el segundo grupo, se encontrarían los economistas que han estudiado una posible relación de incompatibilidad, tendente a la compatibilidad. Este grupo, se divide a la vez en dos subgrupos: los que creen que el crecimiento requiere de una cierta desigualdad que luego se corrige per sé, debido a que es necesaria la desigualdad para la realización de la inversión, los autores que han estudiado esta dinámica, ya sea directamente o indirectamente a través de sus modelos son Rostow, Schumpeter, Lewis, Rosenstein o Rodan. Por otra parte, existe un segundo subgrupo en el grupo que se describe, que piensa que el crecimiento genera desigualdad pero más adelante estimula la equidad.

Esta ha sido durante el siglo XX y aún hoy, la teoría más respetada en lo que se refiere a la distribución de la renta, siendo Kuznets su autor. Sin embargo, existen diferentes incontinencias en dicha teoría, tanto a nivel teórico como empírico. Dicha teoría postula que la desigualdad es necesaria para la inversión en nuevos proyectos, cuando dicha inversión se lleva a cabo y la economía se industrializa, aquellos que trabajan en las nuevas tareas productivas, verán aumentados sus ingresos respecto al grupo que no entra en las tareas de la nueva economía, sirviendo de ejemplo el paso de la economía agrícola a la economía industrial. Más adelante, Kuznets pensaba que la propia desigualdad y el crecimiento, conllevaría a una política redistributiva por parte del gobierno, y por otra parte un mayor acceso a la educación, necesaria para las tareas de la nueva economía.

Desde un punto de vista empírico, una vez más a la luz de los hechos históricos, se observan una serie incongruencias en dicha teoría: en primer lugar, se observa que la disminución de la desigualdad en el siglo XX no es debido a la acción redistributiva del gobierno, sino que responde a una reducción del capital por parte del *top* 1% debido al periodo de crisis a partir de 1929 y a mi parecer a la luz de los datos, de una forma más acentuada a las dos guerras mundiales. Tanto un acontecimiento como otro destruyeron capital, ya sea materialmente como consecuencia de la guerra, o por la inflación y bancarrotas en el periodo de crisis.

Por otra parte, según la hipótesis de Kuznets, el aumento de la desigualdad responde a fuerzas del mercado, concretamente al salario industrial respecto al agrícola; para este caso, Alvaredo

[21] Berg y Ostry (2011)
[22] Milanovic (2013)

y Piketty (2009) señalan que el salario industrial permaneció igual de bajo que el agrícola, por lo que el aumento de la desigualdad se debió a otro causa, concretamente a la tasación por parte del gobierno, tanto en el impuesto sobre las ganancias del capital como los impuestos de sucesión.

Otro punto flaco en la teoría de Kuznets, es que postula la necesidad de una acumulación de capital para crecer, algo que no se observa en los años posteriores a la guerra, donde los países desarrollados crecieron a las tasas más altas observadas en el capitalismo[23] pese a que se dio una caída de la riqueza del *top* 1%, y no sólo eso, sino que fue un periodo de crecimiento sin interrupciones, y se logró con bajas tasas de desigualdad, contrariamente a la teoría del progreso formulada en la hipótesis de Kuznets. Este hecho también es relevante para el primer subgrupo que observa una necesaria desigualdad antes de una distribución de la renta más equitativa a lo largo del ciclo económico. Alvaredo y Piketty (2009) señalan que la destrucción del capital, más que una anomalía, podría haber sido positiva, añadiendo competencia a la economía en contra de una excesiva concentración en el periodo pre-guerra. Muestra de ello, es la fuerte caída de los ingresos del capital del *top* 0,01% (rentas, dividendos, acciones, etc.) que se observa justo antes del final de la Segunda Guerra Mundial (Gráfico 4). Por último, la evidencia empírica demuestra que la curva de Kuznets no se da a partir de los 70 en las principales economías desarrolladas, así como otras en desarrollo[24].

La principal aportación de Kuznets en mi opinión, es señalar que la distribución es una cuestión política, enfocando la importancia de la redistribución y la educación, sin embargo, dichas fuerzas no parecen ser inducidas por la propia dinámica capitalista.

Un tercer grupo de economistas, encuentran que existe una relación de independencia entre el crecimiento económico y la distribución de la renta. En este sentido, Adam Smith señalaba que sea cual sea el nivel de crecimiento o la estrategia del mismo, la distribución de la renta permanece invariable, algo acorde al principio de Pareto. Solow más recientemente, propuso un modelo neoclásico de crecimiento económico, en el que la distribución no afecta a éste, bajo el supuesto de que la propensión a ahorrar en una economía es constante e igual para todos los agentes. Cabe estudiar las teorías sobre el crecimiento a partir de Solow, para poder aclarar su validez o refutación y su conexión con el papel de la distribución de la renta. En el modelo de Solow el crecimiento económico se produce básicamente por la acumulación constante de capital (dependiente de la tasa de ahorro), el progreso tecnológico (el modelo asume que permanece constante) y crecimiento de la población (fuerza de trabajo). En dicho modelo, tanto la tecnología como la fuerza de trabajo se hacen exógenas en pos del capital, siendo este el elemento principal. El modelo de Solow fue probado por Mankiw, Romer y Weil (1992) en una muestra de 98 países, comparando los niveles de renta nacional junto con el crecimiento de la población y los niveles de productividad del trabajo, los resultados fueron que dicho modelo explicaban el 60% de las diferencias de renta entre los países analizados en 1985. Sin embargo, cuando calcularon la contribución exclusiva del capital, observaron que dicha contribución era casi el doble que las estimaciones anteriores. Frente a estos resultados,

[23] Maddison (2001)
[24] Milanovic (2011)

añadieron al modelo de Solow el capital humano como una forma más de capital, observándose que explicaba el 80% de la variación observada, calculando que el capital humano respondía aproximadamente al 30% del crecimiento[25]. Concluyendo con dicho modelo, se puede decir que la distribución de la renta de una forma más equitativa no sería importante para el crecimiento, ya que el crecimiento depende de la acumulación del capital, y la propensión a ahorrar es igual para todos los agentes económicos independientemente de su nivel de renta. Por otra parte, en dicho modelo, el crecimiento económico se da por factores exógenos: tecnología y fuerza de trabajo.

A la luz de los hechos históricos, parece que el capitalismo no necesite de equidad para crecer, pero también es cierto, que en el periodo que ha habido mayor equidad, también ha habido mayor crecimiento. Dicho crecimiento en el periodo después de la Segunda Guerra Mundial tiene también una serie de peculiaridades, ya que hubo labores de reconstrucción, nuevas aplicaciones tecnológicas, y un descenso de la población seguido de un boom demográfico, posibilitando todo ello una mayor tasa de crecimiento, por otra parte, también es cierto que coincide estos años con la incorporación de la mujer al mercado laboral, y un gran trasvase de capacidad humana desde los ejércitos al mercado laboral. Sería difícil con los datos disponibles analizar qué incidencia directa tuvo la reducción de la desigualdad de la distribución de la renta en el periodo entre los años 50 y 70. Por todo ello, en este análisis se llega a la conclusión de que el crecimiento económico parece ser autónomo a la desigualdad, pero una disminución de ésta, puede ser positiva para el crecimiento. Esta dinámica se estudiará a continuación.

Otra corriente de estudio entre crecimiento y distribución de la renta son los que creen que existe una compatibilidad entre ellos. Esta compatibilidad puede ser unidireccional o bidireccional. En el caso de ser unidireccional, tendríamos a los que creen que el crecimiento favorece la equidad, y al contrario, los que creen que la equidad favorece el crecimiento. Los que piensan que la relación es bidireccional, se dividen entre los que creen que dicha bidireccionalidad es intrínseca o inducida.

Entre los que piensan que existe una relación de compatibilidad, y más concretamente, que el crecimiento favorece la equidad, se encuentra A. Marshall, con la elaboración de la síntesis neoclásica. Dicha síntesis esbozada a finales del siglo XIX y evocada durante los años 50 y 60, postula que el desarrollo es un proceso de carácter gradual que beneficia a todos los grupos de renta. Considera que el progreso técnico no sólo favorece a los capitalistas, sino también a los trabajadores, que se aprovecharían del progreso tecnológico, ya que éste reduce los precios de los productos, estimulando la demanda, que lleva a la vez, a crear trabajo. En dicho modelo existía un equilibrio donde por la Ley de Say, todos los factores productivos se beneficiarían del progreso económico. Marshall comprobó durante el siglo XIX como las clases menos favorecidas entraban a formar parte del progreso económico, por lo que su visión era optimista respecto a que el crecimiento traería una reducción de la desigualdad en la distribución de la riqueza *per sé*. A favor de esta teoría debe decirse, que durante la época del siglo XX en que ha primado la igualdad, el crecimiento ha sido mayor que en otros periodos. Si bien es cierto, que parece necesitarse de crecimiento económico para que haya menor

[25] Mankiw, Romer, Weil (1992)

desigualdad, la evidencia empírica demuestra que no sólo es una cuestión de crecimiento, sino que al igual que sucede con la hipótesis de Kuznets, la configuración política es un condicionante para que el crecimiento se distribuya equitativamente.

Por otra parte se encuentran los que piensan que hay una relación unidireccional, y más concretamente, que la equidad favorece al crecimiento. Entre estos autores pueden encontrarse aquellos que creen que la equidad favorece a la economía mediante la oferta, y aquellos que la equidad favorece a la economía por medio de la demanda.

Entre los que piensan que la equidad es positiva para el crecimiento económico por parte de la oferta, se encontrarían aquellos que postulan, a diferencia de Solow, la teoría del crecimiento endógeno (Romer 1994 y Lucas 1988), es decir, a diferencia de Solow, el factor tecnológico y la fuerza de trabajo no eran externos, sino internos, por lo que el estado estacionario predicho en el modelo de Solow podría ser evitable. Esta teoría pone énfasis en el capital humano, por ejemplo la educación, y el cambio tecnológico, entendido dicho cambio a través de la innovación. Así, capital humano, conocimiento e innovación serían las claves para el crecimiento económico más allá de la acumulación de capital. En la teoría del crecimiento endógeno, el progreso técnico es el resultado de inversiones que los agentes económicos llevan a cabo con el objetivo de obtener un beneficio. Por otra parte, esta teoría frente al estado estacionario, postula que los rendimientos decrecientes son menores (o inexistentes) en el capital humano que en el capital físico. La diferencia más importante entre una teoría y otra para el tema que se estudia, es el papel de la política en la economía: mientras en la teoría del crecimiento de Solow el crecimiento a largo plazo es independiente de la política económica llevada a cabo, ya que sus efectos sobre el capital son sólo temporales, en la teoría del crecimiento endógeno la intervención del Estado puede estimular el crecimiento incentivando a los agentes a invertir en progreso tecnológico y capital humano.

La falta de equidad sería negativa en este caso, ya que sólo podrían acceder a los recursos necesarios para invertir en capital físico y humano los que tendrían algún tipo de garantía para realizar dicha inversión. Es especial el caso de la inversión en educación. Así, una mayor polarización de las rentas, afectaría al crecimiento económico, disminuyendo las oportunidades de inversión, la capacidad de oferta de la economía, y en última instancia, su competencia. Detrás de este proceso económico, se encuentra también un proceso político, el acceso a los recursos por una mayor parte de la población, crea más dinamismo la economía a través de la competencia, y ello implica que al igual que algunos ganarán con dicho proceso, otros perderán, o en otras palabras, la economía se haría más dinámica, afectando a los grupos que se encuentran fuertemente consolidados. Se observa como una polarización económica, con incidencia política, puede aumentar la polarización económica, existiendo una retroalimentación entre las fases.

En cuanto al papel positivo de la equidad sobre el crecimiento por parte de la demanda, destaca la figura de J. M. Keynes. Desde el siglo XIX estuvo presente en autores como J. S. Mill, la necesidad de ahorrar por parte de los ricos, ya que eran los que podían acumular excedentes en detrimento de los pobres que consumían toda su renta, para que se diese la inversión y el crecimiento económico. A raíz de la Gran Depresión Keynes observó cómo el ahorro podría deprimir la demanda, y por tanto el crecimiento económico. Keynes estaba de

acuerdo con Mill en que los ricos estaban en condiciones de ahorrar más, sin embargo, no estaba de acuerdo en que la inversión era el único motor al crecimiento económico, sino que también era necesario el consumo. La ruptura de Keynes con la economía clásica se produce en relación con la Ley de Say, que sostiene de una forma resumida, que toda oferta crea su propia demanda. Bajo este supuesto, el desempleo al menos a largo plazo no era posible, ya que la economía tendería a ajustarse tanto en el pleno empleo como en la plena producción. Bajo la economía clásica, un exceso de ahorro conllevaría a una bajada de tipos de interés, y por lo tanto, una mayor inversión. De esta forma, cualquier intento de redistribución afectaría al crecimiento económico. Según Piketty (2011) el ajuste se produciría, pero dicho ajuste puede tener repercusiones sobre las estructuras sociales, ejemplo de ello es las subidas en el precio de la vivienda o el combustible, aunque se tienda al equilibrio, éste no es instantáneo.

En cuanto a los que creen que existe una relación bidireccional de compatibilidad entre crecimiento y distribución de la renta, están por un lado los que creen que dicha relación es intrínseca, y otros que piensan que debe ser inducida, es decir, hay ciertos elementos que favorecen el crecimiento y la equidad conjuntamente. Destaca en este sentido las aportaciones del Banco Mundial y la CEPAL. La evidencia empírica una vez más muestra, que si bien es cierto que puede haber una relación simultánea, ésta no sería intrínseca sino inducida. Para entender esto se necesita observar el periodo entre la Segunda Guerra Mundial y 1970, donde a un elevado crecimiento económico, le acompañó una elevada equidad. Ello fue posible a una configuración política estatal, así como a una configuración de la globalización tanto comercial como financiera, que otorgaba a los Estados la posibilidad de llevar a cabo una política estatal más autónoma.

En conclusión, a la luz de los datos del Capítulo 2, algunas relaciones entre distribución de la renta y crecimiento parecen haberse corroborado, otras parecen haberse descartado, y hay algunas interrelaciones que no son del todo firmes, pero tampoco se pueden negar: entre las relaciones de incompatibilidad entre equidad y crecimiento, los que apuntan que debe existir una cierta desigualdad para que exista crecimiento deben medir hasta qué punto la desigualdad es necesaria como incentivo, y hasta qué punto se convierte en un impedimento o desincentivo.

Sobre los que piensan que el crecimiento genera desigualdad, los datos parecen haberle dado la razón, siendo el periodo del capitalismo donde hubo redistribución junto con alto crecimiento un paréntesis en la historia capitalista. Por otro lado, aquellos que piensan que existe una relación de incompatibilidad tendente a la compatibilidad, los hechos han demostrado que dicha relación no se ha dado, no existiendo incompatibilidad entre crecimiento y equidad, y siendo la tendencia a la disminución de la desigualdad un asunto más de índole política que económica.

Por último, aquellos que piensan que existe una relación de compatibilidad, los hechos parecen haber corroborado sus teorías: el crecimiento parece favorecer la disminución de la desigualdad de renta, y la dinámica contraria, la equidad parece reforzar el crecimiento (si no aumentarlo, al menos mantenerlo), en cuanto al modo de hacerlo, dicha relación al igual que sucedía con la curva de Kuznets, parece ser un fenómeno inducido más que intrínseco.

5. Consecuencias de la desigualdad económica en el crecimiento económico

Más recientemente, algunos autores más allá de las teorías sobre crecimiento y distribución, se han encargado de estudiar la incidencia de la distribución de la renta en fenómenos económicos que afectan al crecimiento, como son el endeudamiento, los desequilibrios internacionales por cuenta corriente, y las crisis económicas. Se puede decir que dichos autores han estudiado cómo la desigualdad afecta de forma directa al crecimiento, disminuyéndolo o cortándolo.

5.1. Endeudamiento y crisis

Michael Kumhof y Romain Rancière (2010) articulan un modelo por el que explican la dinámica de endeudamiento que se sigue cuando existe una polarización en los ingresos prolongada, dándose un mayor endeudamiento en los hogares de mediano y bajos ingresos promovido por los hogares de altos ingresos, y acentuando las posibilidades de crisis financiera, siendo una tendencia observada en la reciente crisis de 2008, y también en la de los años treinta.

Dichos autores examinan la evolución del porcentaje del ingreso total controlado por el 5% superior de los hogares estadounidenses, comparado con la razón deuda/ingreso de los hogares en el período previo a 1929 y 2007. Ese porcentaje aumentó de 24% en 1920 a 34% en 1928 y de 22% en 1983 a 34% en 2007. Durante ambos períodos, la razón deuda/ingreso de los hogares subió considerablemente, duplicándose prácticamente entre 1920 y 1932, y también entre 1983 y 2007, alcanzando niveles mucho más altos (139%) en el segundo período.

El mecanismo para explicar este fenómeno es el siguiente: se da un rápido crecimiento en el tamaño del sector financiero, debido a los altos ingresos de una parte de la población, y la necesidad de canalizar dichos ingresos a los grupos menos pudientes, tanto para sacar rentabilidad a dichos ingresos, como para mantener el nivel de consumo de la población. Los trabajadores pueden endeudarse más porque los dueños del capital tienen más ingresos disponibles para prestarles. El aumento del ahorro del grupo superior y del endeudamiento del grupo inferior significa que la desigualdad del consumo crece significativamente menos que la desigualdad del ingreso. Los patrones de ahorro y endeudamiento de ambos grupos generan una mayor necesidad de intermediación y servicios financieros y, en consecuencia, el tamaño del sector financiero más o menos se duplica. Esta tendencia, si no se revierte, lleva a mayores niveles de endeudamiento y apalancamiento por parte de los grupos menos pudientes, acentuando la posibilidad de crisis (Gráfico 30). Vemos por lo tanto una relación directa entre la desigualdad, el endeudamiento, y las crisis financieras. Michael Kumhof y Romain Rancière (2010) también observan que cuando la crisis estalla se produce una gran ola de impagos que cubre 10% del crédito pendiente de los hogares, acompañada de una contracción abrupta del producto.

Esta dinámica no es nueva, ya en 1933 Irving Fisher apuntaba en su teoría sobre las grandes depresiones al exceso de endeudamiento como principal causa de dichas depresiones, siendo esto posible debido a un exceso de crédito en busca rentabilidad, que hace caer las tasas de interés, y aumenta el riesgo de proyectos no rentables o el impago.

En esta línea, respecto a la última crisis financiera desatada en EE.UU., Rajan (2010) y Milanovic (2012a) argumentan cómo la desigualdad incidió directamente en el camino hacia la crisis: la actitud ante la desigualdad de los gobiernos varía en cada país, en EE.UU. no se aboga por una redistribución progresiva respecto al nivel de renta, ya que existe una fuerte esperanza en la ciudadanía de algún día formar parte de la clase rica. La desigualdad en este país, se ve como una amenaza cuando no posibilita la igualdad de/acceso a oportunidades. De este modo, la actitud del gobierno frente a dicha desigualdad no ha sido imponer leyes redistributivas o aumentar el gasto público en redes de protección social como ha sido tendencia en Europa, sino hacer que la clase media y baja pudiese acceder al consumo, como lo hacía la clase rica, y eso era posible, gracias al crédito, siendo conocido el alto endeudamiento de las familias estadounidenses.

El crédito en esta última crisis vino mayoritariamente en forma de hipotecas. Es una estrategia también observada durante la Gran Depresión de los años treinta, creándose durante esos años algunas entidades ligadas al sector gubernamental-financiero-inmobiliario partícipes también en la crisis de 2008, como Freddie Mac y Fannie Mae. Dicha estrategia es atractiva y respaldada por los gobiernos, ya que el aumento del crédito en hipotecas, hace subir el precio de la vivienda, aumentando la percepción de riqueza de las familias, y su nivel de consumo. Además, genera empleos en el sector financiero, y en el sector inmobiliario. Y todo esto se consigue en un corto plazo. Por lo tanto, existen diversos grupos interesados en esta estrategia: gobiernos, que aplaca el problema de la desigualdad temporalmente y crea puestos de trabajos; el sector financiero, que ve cómo sus recursos crecen y su actividad se ejercitan; y las clases medias y bajas, que pueden acceder al crédito, vivienda y consumo que antes no podían.

El proceso por el que se articula el crédito es el siguiente: los políticos facilitan que los bancos emitan créditos a bajo tipo de interés, ya sea mediante el respaldo gubernamental a través de agencias semipúblicas como Freddie Mac y Fannie Mae (e indicios de respaldo también al sector privado), ya sea mediante leyes que permitan desregularizar normas sobre concesiones crediticias y apalancamiento. Los bancos, conceden crédito, y articulan innovaciones financieras como la securitización mediante los CDO a fin de que estos créditos sean accesibles por el mayor número de personas y den alta rentabilidad a los inversores. Existen agencias reguladoras que deben valorar la calidad de los activos emitidos por los bancos, pero su opinión no será objetiva a lo largo del proceso debido a que está en su mano seguir o acabar con su propio negocio. El proceso se intensifica debido a que cada agente consigue beneficios, sobre todo el sector privado, que observa como la concesión de crédito para hipotecas le reporta beneficios más allá de la seguridad de cobrarlos, ya que la comercialización de hipotecas le reporta beneficios *per sé*, y su impago está en última instancia respaldado por el gobierno. De este modo, se dan créditos no por exceso de demanda, sino por exceso de oferta. Esta dinámica, no es interrumpida por ninguno de los agentes que intervienen, ya que existen

incentivos para que todos ellos continúen, debido a que en última instancia, es el gobierno quien pagará las pérdidas, y dicho gobierno, observa cómo consigue aplacar momentáneamente la desigualdad, y se encuentra inmerso en un modelo productivo (financiero e inmobiliario) con cierta importancia no sólo económica sino también sociopolítica como para frenarlo.

Se observa, como el crédito hipotecario (y no hipotecario) y el excesivo endeudamiento no ataca de raíz al problema, que es la desigualdad de ingresos y la polarización de las rentas, ni a las causas de estos fenómenos, señaladas anteriormente. Otras cuestiones que se derivan de lo descrito, son las interrelaciones entre el sector público y el sector privado, y la asignación de recursos que conlleva dicha dinámica. Sobre las interrelaciones entre el sector público y privado, se observa cómo pueden llevar a distorsiones en la economía, ya que los objetivos del gobierno tienen implicaciones sociales, mientras el sector privado atiende a la lógica del beneficio. El cortoplacismo del gobierno, y las ansias de ganancias, también a corto plazo, del sector privado provocó unos incentivos perversos en la utilización del crédito. Por otra parte, el exceso de dinero utilizado con vistas a corto plazo crea distorsiones en la asignación de recursos. Dichos préstamos no fueron a parar a actividades productivas a medio y largo plazo, como la educación, sino al sector inmobiliario. Se debe tener en cuenta que el sector inmobiliario pertenece al grupo de los sectores non-traders, es decir, no sujetos a la competencia internacional. El hecho de que el sector inmobiliario no esté sujeto a la competencia externa, hace que los incentivos a innovar y aumentar la productividad se vean aún más mermados. Así, el gobierno y el sector privado que canalizan el ahorro y su rentabilidad a sectores como el inmobiliario, desincentivan el uso productivo de los recursos y aplaza el camino hacia un modelo económico más productivo, por ejemplo basado en sectores traders[26]. La distorsión no es sólo financiera, sino que dentro de los recursos se puede incluir el capital humano. El auge de la construcción de viviendas, que demandaba abundante mano de obra de baja cualificación y bien retribuida incentivó el abandono escolar, siendo ilustrativo el caso de España. El exceso de mano de obra de baja cualificación es uno de los motivos de las altas tasas de paro después del estallido de la burbuja inmobiliaria en España, ya que se hace difícil la reinserción sin contar con una mínima cualificación[27]. Por último, habría que preguntarse a la luz de los hechos, si el sistema financiero canaliza los recursos hacia los sectores más productivos, o el flujo de crédito que proporciona está dirigido a ciertas actividades concretas acorde a unos intereses concretos.

5.1.2. Crisis

Michael Kumhof y Romain Rancière (2010), Rajan (2010) o Milanovic (2012a) argumentan entre otros cómo el aumento de la desigualdad en los últimos años en EE.UU. ha contribuido a la gestación de la crisis económica de 2007. Krugman (2010) señala que la asociación empírica no implica causalidad, ya que el aumento de la desigualdad y la aparición de las crisis financieras pueden deberse a un tercer factor, como puede ser la liberalización financiera. Dicha liberalización financiera también ayudó a aumentar los salarios del *top* 1%, por lo que también tiene repercusiones en la desigualdad. En este sentido Aktinson y Morelli (2011)

[26] Tugores (2010)
[27] Comission of the European Communities (2011)

recogen muestras de países en busca de la incidencia de la desigualdad en las crisis, y también al contrario, es decir, la incidencia de las crisis en la desigualdad. Las conclusiones son firmes para la incidencia de la desigualdad en las crisis, mientras no sucede lo mismo para la relación inversa. En una muestra de 35 crisis y 25 países a lo largo de 100 años, Atkinson y Morelli observan que en 10 de 25 casos, de los cuales 3 fueron en la década de 1920 existe una correlación entre desigualdad y crisis. En cuanto a la relación inversa, se debe tener en cuenta la situación donde se dio la crisis y la situación post-crisis. Mientras en el periodo de 1930-1945 las crisis fueron seguidas de descensos de la desigualdad debido a la destrucción de capital, desde 1980 y actualmente, parece difícil pensar que se volverán a producir hechos como los pasados que hagan disminuir la concentración del capital y la desigualdad.

Para el caso de las crisis estadounidenses, los autores señalan que la participación en el ingreso superior por parte del *top* ha sido más sensible la década de 1920 y recientemente que en la década de 1980, asemejándose más la desigualdad reciente con la anterior a 1929 que en 1980. Dichos datos son acorde a la magnitud de las crisis nombradas (Gráfico 31).

En cuanto a los mecanismos por los que la desigualdad ocasionan las crisis, existen varias alternativas, que pueden interrelacionarse en una misma crisis: por una parte, está el modelo de explicación mediante el aumento de la deuda de los consumidores, es decir, el aumento de la demanda de préstamos para el mantener el consumo en los niveles generales de la sociedad. Dicho mecanismo es el descrito por Rajan (2010), y el grupo que incidiría en la posibilidad de crisis es la parte inferior de los individuos divididos por grupos de renta.

Por otra parte, la crisis se puede deber al excesivo crecimiento del sector financiero junto con la creación de burbujas financieras. La burbuja puede variar según la fuente de crecimiento, pudiendo ser causa del aumento de crédito por parte del grupo inferior de renta, o puede deberse a imperfecciones del mercado en la formación de precios.

Una tercera causa puede ser la titularización bancaria, teniendo dichas titularizaciones mayores riesgos, mientras mayor es la desigualdad, ya que como se ha visto recientemente, con estos productos financieros crece la posibilidad de impago y dependiendo de su comercialización, también pueden tener riesgos sistémicos.

Por último, existe una explicación al nexo desigualdad-crisis desde la economía política, concretamente, debido a la desregularización, existiendo dos vías: acorde a la explicación de Rajan (2010) en respuesta al aumento de la desigualdad, el gobierno no aumenta mediante la política fiscal los impuestos para redistribuir, sino que utiliza la desregulación de la banca para facilitar el acceso a crédito e hipotecas.

Por otra parte, una excesiva polarización puede llevar a la parte superior del *top* a ejercer presión para la desregulación, reduciendo los impuestos, el tamaño del Estado de bienestar, y por tanto las prestaciones a aquellos menos pudientes, aumentando la desigualdad, y posibilitando la crisis mediante los anteriores mecanismos.

5.2. Desequilibrios globales

La polarización entre ricos y pobres no es sólo un fenómeno nacional, sino que tiene repercusiones en el sistema financiero internacional. Es lo que se ha denominado desequilibrios globales. Dichos desequilibrios se dan debido a que hay países con un exceso de deuda, como es el caso de EE.UU., o España y otros países del sur en Europa; y países con un exceso de ahorro como es el caso de China o Alemania.

En la anterior descripción del camino hacia la crisis, se apuntó a que las familias de clase media y baja a medida que se polarizaban los ingresos salariales, incurrían en deuda para mantener su nivel de consumo. Los créditos concedidos a estas familias venían en gran parte del exterior, de países con excesivos ahorros, que debían colocarlo por el resto del mundo para buscar rentabilidad, además, de ser en algunos casos, como China o Alemania países altamente dependientes de sus exportaciones, por lo que, una caída de la demanda global podría tener serias consecuencias en sus economías, de modo que existía un incentivo más a la propia rentabilidad del crédito a la hora de prestar el dinero.

Una vez más, Michael Kumhof y Romain Rancière (2011), han mostrado en su modelo sobre desigualdad y endeudamiento para una economía abierta, como una bajada en los ingresos, implica un aumento del endeudamiento, y un aumento del déficit a nivel nacional.

El motivo por el que se mantiene esta dinámica es diferente entre deficitarios y superavitarios. Los primeros, y sobre todo, EE.UU., pese a su exceso de deuda, cuenta con confianza internacional debido al valor de sus activos, una economía competitiva, una moneda fuerte internacionalmente y un sistema financiero consolidado, lo que hace que los ahorros globales vean el país atractivo para la inversión[28], ya sea ésta pública[29] o privada[30], coexistiendo esto con unos intereses comunes: por parte de EE.UU. interesa financiación abundante y barata[31], y por parte de los prestatarios, necesitan recolocar sus ahorros, mantener una actividad industrial que en ciertos casos se desarrolla en sus países, y por último, un mantenimiento de la demanda global que absorba sus exportaciones. En cuanto a los segundos, la desigualdad de ingresos también parece ser la causa de sus abultados superávits, ya que no existe un sistema financiero desarrollado que canalice el ahorro desde las clases ricas hacia las clases medias y pobres[32]. Rajan (2010) también apunta a motivos socioculturales. En países como China, donde no existe un programa de seguridad social, deben hacer frente a los eventuales problemas sanitarios y a una pensión incrementando la tasa de ahorro, por lo que la incertidumbre llevaría a mayores tasas de ahorro en dichos países. Se apuntan otros motivos como la acumulación de reservas por parte de los estados superavitarios como seguridad a los vaivenes de la economía global después de la crisis asiática de 1997, su uso como forma de mantener su moneda infravalorada respecto a otras monedas con el fin de potenciar sus exportaciones, y/o como estrategia mercantilista.

[28] Hausmann, Sturzenegger (2005)
[29] Bibow (2010)
[30] Dooley *et al.* (2009)
[31] Bernake (2005)
[32] Kumhof, Rancière (2011)

5.3. Ralentización del crecimiento o corte

Anteriormente se ha mostrado cómo siempre ha existido la disyuntiva entre crecimiento económico y distribución equitativa de la riqueza y el ingreso. Esta disyuntiva no existe según Berg y Ostry (2011) si se considera el crecimiento a largo plazo, ya que la desigualdad según sus estudios, parece ser un determinante importante a la hora de promover y hacer sostenible el crecimiento durante un periodo prolongado de tiempo.

Desde la óptica de las economías desarrolladas el crecimiento parecería continuo, con puntuales fluctuaciones, sin embargo, para las economías en desarrollo o emergentes, el crecimiento puede ser volátil. Hausmann, Pritchett y Rodrik (2005) revela que activar el crecimiento es mucho más fácil que sustentarlo.

En este sentido Berg y Ostry analizan hasta qué punto la duración de un episodio de crecimiento está relacionado con unas características concretas de un determinado país. Algunos factores que inciden positivamente en el mantenimiento del crecimiento son la calidad de las instituciones económicas y políticas, la orientación externa de la economía, la estabilidad macroeconómica y la acumulación de capital humano. A todos estos, los autores suman la distribución del ingreso, que incide ya sea de forma directa o indirecta, por ejemplo, impidiendo el acceso a la educación y la inversión a una cierta parte de la población, o impidiendo llevar a cabo medidas de austeridad en tiempos difíciles (Gráfico 32).

Analizando las rachas de crecimiento (crecimiento sostenido con un mínimo de 5 años), observan cómo éstas terminan abruptamente cuando la desigualdad es elevada. La forma en que terminan puede ser por crisis financieras o inestabilidad política. Al reducirse 10 percentiles la desigualdad, la duración prevista de una racha de crecimiento aumenta un 50%. Es un efecto importante, pero es el tipo de mejora registrada en varios países durante rachas de crecimiento.

En definitiva, la desigualdad no debería quedar aparte en los análisis del crecimiento económico, al menos entendido éste en el largo plazo.

6. Perspectivas: ¿dónde estará la clase media?

Para tener una perspectiva sobre el futuro de la clase media, el análisis en la distribución de la renta no puede disociarse de las tendencias del crecimiento económico. En este sentido, se analizarán las perspectivas futuras de crecimiento económico, y también la distribución de la renta y el papel de la clase media, según las proyecciones de diferentes investigadores y organismos económicos y políticos internacionales.

Empezando por las perspectivas de Piketty (2013), de acuerdo con la fórmula Harrod-Domar-Solow, en el largo plazo la tasa de ingreso (B) es igual a la tasa de ahorro (s) dividido por la tasa de crecimiento de los ingresos (g). Así que para una determinada tasa de ahorro s = 10%, el largo plazo es de aproximadamente 300% si g = 3% y aproximadamente el 600% en caso de g = 1,5%. Ello implica que un menor crecimiento, conlleva un mayor ahorro y por tanto acumulación del capital. Por otra parte, Piketty plantea la problemática entre la tasa de rendimientos del capital (r) sobre el crecimiento (g). Según los datos de Piketty, la tasa de rendimientos del capital se ha mantenido constante a lo largo de la historia (habiendo datos tanto para el periodo contemporáneo como para el Imperio Romano[33]) en torno al 5%[34]. Si la tasa de rendimientos del capital es mayor a la tasa de crecimiento económico, la dinámica de acumulación capitalista puede llevar a la vuelta de un capitalismo rentista similar al del siglo XIX, provocando inestabilidad política y social, como sucedió en la primera mitad del siglo XX (Gráfico 33).

Desde la teoría de Piketty, el periodo de entreguerras fue un periodo especial en el capitalismo, que difícilmente se repetirá. En dicho periodo, el alto crecimiento económico permitió una mayor repartición del capital con los aspectos positivos que ello tuvo para gran parte de la población, emergiendo en Occidente la denominada clase media. Dicho crecimiento fue posible gracias a la destrucción de la guerra, tanto de capital como materialmente, con la posterior reconstrucción, en segundo lugar a la posibilidad de aplicar la tecnología militar después de la guerra a la vida civil, en tercer lugar a la convergencia económica entre EE.UU. y Europa, y en cuarto lugar gracias al aumento demográfico y la posibilidad de crecimiento basada en el consumo. Por otra parte, aunque Piketty no lo nombra expresamente, la amenaza del comunismo, y una voluntad por hacer una economía más social, llevó a aplicar medidas más redistributivas, concretamente una tasación alta, que se mantuvo hasta los 80, evitando que el capital se acumulase en pocas manos.

Para el futuro, Piketty considera que el crecimiento será lento en Occidente, en torno al 1 y el 1,5%, así como una tasa de crecimiento demográfico similar, algo más baja para las economías europeas y Japón que para EE.UU. Por otra parte, las economías emergentes crecerán a un ritmo más rápido, debido a que no se encuentran en la frontera tecnológica, pero una vez logren dicha frontera, convergerán con los países desarrollados, habiendo una estabilización del crecimiento económico. Visto esto, si se considera que la tasa de rendimientos del capital

[33] Walter, Friesen (2009)

[34] En este sentido, Piketty ve los procesos de innovación financiera como nuevos usos más productivos para el capital financiero y el mantenimiento de la tasa de retorno alta. Sin embargo, piensa que este hecho puede tener consecuencias negativas a largo plazo.

se mantendrá constante en torno al 5%, parece que los acontecimientos del siglo XX pueden volver a repetirse.

En cuanto a la acumulación del capital privado, se espera que los países donde menor sea la productividad y el crecimiento demográfico, acumulen más capital, en este sentido, se espera una mayor concentración del capital en Europa y Asia (debido al envejecimiento demográfico de china principalmente) (Gráfico 34).

Esta dinámica no es sólo una cuestión de crecimiento y desigualdad, sino que tiene implicaciones geopolíticas. La convergencia entre los países desarrollados y los países emergentes, especialmente Asia (Gráfico 35), traerá un nuevo reequilibrio del peso de las diferentes economías en el ámbito global, en el que el peso europeo y americano decaerá mientras aumentará el peso asiático en la economía mundial, recuperando la tendencia anterior a las revoluciones industriales, por las que Occidente alcanzó su actual posición (Gráfico 36).

Las sociedades donde la relación de ingresos del capital es mayor a la del trabajo, y la tasa de rendimiento del capital excede la tasa de crecimiento de la economía, siempre tenderán a convertir a los empresarios en rentistas contra los trabajadores. En dichas sociedades, la libre competencia y la meritocracia se reducen, haciéndose más estática, de ahí que se necesite de tasación para al menos, conservar ciertas propiedades del capitalismo del siglo XXI, que lo hace diferente al del siglo XIX. Sin embargo, la proyección de Piketty deja abierta una puerta, y es una posible convergencia entre los países emergentes (Asia, Latinoamérica y posiblemente África) con el mundo occidental durante el siglo XXI, tal como hubo convergencia entre EE.UU. y Europa en el siglo XX, pudiéndose alcanzar tasas de crecimientos mundiales elevadas y una mayor movilidad del capital en los países occidentales.

Siguiendo con las proyecciones, la OECD (2012) publicó recientemente un informe en el que realiza perspectivas económicas para 2060, en dicho informe, augura un crecimiento del PIB mundial en torno al 3%: mientras los países de la OECD crecerán a un ritmo de entre el 1 y 2% al año, las economías no-OECD (en desarrollo y/o emergentes) crecerán a un ritmo del 7%, que declinará en un 5% entre 2020 y 2050. En otras palabras, las economías emergentes son las que protagonizarán el crecimiento económico durante las próximas décadas, disminuyendo su ritmo paulatinamente. Se espera que Indonesia e India sobrepasen el crecimiento de China, ya que ésta verá como envejece su población.

Según este escenario, la OECD también augura un cambio en el peso de las economías, superando Asia a las economías occidentales. Sin embargo, los niveles de vida dentro de los países se esperan que no sufran cambios considerables pese al cambio del tamaño de las economías asiáticas. Ello es debido a que el PIB per cápita permanecerá similar a la actualidad.

En cuanto a los determinantes de dicho crecimiento, la OECD da importancia al desarrollo de la educación, el progreso tecnológico y la participación de la fuerza laboral en el trabajo, junto con el desempeño de instituciones que garanticen una consolidación fiscal. Hay ciertos aspectos que no se han tenido en cuenta en las proyecciones, pero el propio informe

considera que pueden alterar la dinámica del crecimiento, dichos factores son una posible deficiencia en la demanda, la posibilidad de default por algunos países deficitarios o interrupciones en el comercio.

Por otra parte, en cuanto a las tendencias demográficas, se espera que la población en edad de trabajar disminuya y aumente la población dependiente, concretamente mayor de 50 años. En cuanto al desempleo, se proyecta una vuelta a los niveles pre-crisis, sin embargo, en algunos países donde la tendencia del desempleo es actualmente superior a la de los países OECD, no se prevén cambios significativos.

En lo que respecta a la intensidad del uso del capital, aumentarán las tasas de interés del capital, ya que bajarán las tasas de ahorro, esto hará que no se use tan intensivamente el capital. Esta tendencia se observa hoy día en algunos países en las economías desarrolladas como Alemania, Francia, Italia o Reino Unido. Hay otras economías que han experimentado recientemente un aumento de la intensidad del capital, pero se espera también una estabilización, es el caso de China, India, Canadá o Australia.

Por otro lado, la tasa de ahorro mundial se reducirá, y China e India tendrán cada vez más peso en esta reducción (junto a los países desarrollados). El motivo de dicha reducción de ahorros, tiene que ver con la edad de la población: se espera que durante las próximas décadas haya cada vez un número mayor de personas dependientes, que deberán vivir de lo ahorrado hasta ese momento o en caso de tener ingresos, no podrán ahorrar. Se espera que el ahorro caiga concretamente un 5% en los países desarrollados, aunque para algunos países, como es el caso de España, el ahorro caerá un 8%. China dada su política de hijo único, aumentará su tasa de ahorro al 40% del PIB para 2060.

Paradójicamente mientras las tasas de ahorro han decaído en gran parte de los países, la tasa de ahorro global está en máximos históricos hasta 2030. Ello responde a la estrategia china. Si en el futuro se dieran medidas que reforzasen la confianza de la población, como puede ser seguros médicos, de desempleo, etc. la población china podría consumir/invertir los ingresos en vez de posponer su consumo, como actualmente hace, creando superávits con las consecuencias que ello conlleva (Gráfico 37).

Por último, el informe de la OECD destaca también el cambio de peso de las diferentes economías en el ámbito global (Gráfico 38), así como la convergencia del PIB entre países, aunque no los niveles de vida intra-países. A nivel intra se espera que converjan la productividad y las habilidades, pero no se espera convergencia en el llamado factor trabajo o los niveles educativos de la sociedad, pese a que se prevé un aumento de la intensidad en capital humano, así como tampoco se espera una convergencia en los países desarrollados, donde la edad será el determinante entre los que trabajen y no trabajen.

Otro famoso informe de proyecciones, el Global Trends 2030 (2012), realizado por el Consejo Nacional de Inteligencia de los EE.UU., que plantea diferentes escenarios futuros y el papel de EE.UU. en dichos escenarios, considera que un posible escenario es aquel donde las desigualdades hace que algunos países salgan ganadores de la economía mundial, mientras

otros sean países fallidos, y dentro de los países, dicha desigualdad según el informe, puede conllevar a tensiones políticas y sociales. Los ejemplos utilizados por el informe son el caso de la Unión Europea, donde existe una dinámica de acreedores y deudores entre el norte y el sur, o el caso chino, donde existe una gran divergencia entre la costa y el interior.

Por otra parte, en dicho informe, uno de los cambios sustanciales que se experimentan entre el periodo actual y 2030 es el crecimiento de la clase media global. Para ello usa las proyecciones de la OECD, elaboradas por Kharras (2010), que se comentarán a continuación.

Hasta aquí se ha visto la tendencia del crecimiento económico a largo plazo según diferentes fuentes. A partir de dichos datos, cabe preguntarse, qué sucederá con la clase media. En líneas generales, se puede deducir una disminución de ésta en Occidente, tanto en los países anglosajones debido a su configuración del capitalismo, como en los países europeos y Japón por su situación demográfica; y un crecimiento en los países emergentes.

En este sentido, Homi Kharras, enfatiza el lugar que ocupan los países emergentes actualmente en la economía, sobre todo a partir de la crisis económica, de la que han salido reforzados respecto a Occidente. Si bien durante las últimas décadas se ha observado un cambio en la producción mundial pasando ésta a Asia, Kharras se pregunta si sucederá lo mismo con el consumo.

Para ello Kharras establece una definición absoluta de la clase media global, entendida ésta como los individuos que perciben un ingreso de entre 10 y 100 dólares americanos en términos de PPA. Bajo esta definición, Asia representa hoy día una cuarta parte de la clase media global, y prevé que dicha proporción se duplique en 2020, por lo que más del 40% del consumo estaría en Asia, dada las tendencias demográficas y de crecimiento económico. Al igual que se prevé un aumento en el consumo en las economías emergentes, se espera un descenso de éste en las economías desarrolladas (Cuadro 4 y Gráfico 39).

Kharras concluye su estudio apuntando a que para que esto sea posible, sería necesario la implementación de reformas institucionales en Asia, especialmente China e India, para que el crédito fluya a las empresas y los individuos, así como para que existan ciertos servicios que otorguen el Estado, como salud, educación o seguro de desempleo, con el fin de que la población pueda dirigir sus ingresos al consumo. Por otra parte, Kharras también se pregunta cómo se gestionará el traspaso de poder entre Occidente y Oriente geopolíticamente.

Por último, frente a las posturas que defienden una emergencia de la clase media en los países emergentes, Milanovic (2012a) argumenta que aunque dicha clase crezca, su poder adquisitivo es pequeño frente a la clase media occidental.

Milanovic, identifica a la clase media como las personas con rentas comprendidas entre el 25% de la renta media nacional, siendo esto una medida relativa en contraposición a la medida absoluta de Kharras. A partir de aquí, obtiene que en los países muy desiguales, siendo la mayor parte de ellos latinoamericanos, sólo cuentan con un 20% de la población dentro de esos límites. En los países desarrollados, la clase media representa el 40%. En cuanto a la renta

que perciben, mientras en Latinoamérica es alrededor del 60% del promedio de renta que reciben, en el mundo occidental es alrededor del 85%. Estos datos sirven para enmarcar si una sociedad tiene realmente una clase media, ya sea ésta amplia o reducida, y si tiene un fuerte o débil poder adquisitivo.

En 2005 la clase media global representaba el 15% de la población mundial, y su renta era el 29% de la renta media global. Se puede decir que la clase media global es más pequeña que la de los países más desiguales latinoamericanos, como Panamá o Brasil. Por otra parte, la renta per cápita de estas personas están entre los 2,5 y algo más de 4 dólares americanos al día (PPA), es decir, su capacidad de consumo respecto a occidente es bastante baja. Concretamente produce y gasta sólo entre el 4 y el 5% de la renta global, mientras que el 1% recibe el 13% de la renta global.

En conclusión, según Milanovic la clase media emergente se ha sobrevalorado, primero por su crecimiento, segundo porque se ha visto bajar el precio de algunos bienes de consumo que crean la ilusión de poder adquisitivo, sobre todo electrodomésticos. Pero en opinión de Milanovic, la clase media se compone por otro tipo de consumo, no sólo materiales, sino que se necesita de un marco institucional adecuado, y el acceso a ciertos servicios como la educación, la sanidad o la justicia para poder hablar de una nueva clase media, al estilo de la conocida en Occidente durante la segunda mitad del siglo XX y principios del XXI.

7. Conclusión: educación e instituciones

A lo largo de los diferentes capítulos, se ha visto que la desigualdad en la distribución de la renta es un tema aparece desde el principio del pensamiento económico clásico de la mano de Ricardo y Marx. Más adelante, las teorías sobre la distribución de la renta, ideadas en el siglo XX no parecen explicar la realidad surgida a partir de los años 70, de ahí la importancia de revisar las teorías del siglo XX y volver sobre las teorías del siglo XIX con los datos disponibles a principios del siglo XXI.

Dichos datos muestran un aumento generalizado de la desigualdad en la distribución de la renta, tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo a partir de los 70 y 80, siendo paradigmático para el caso de los países desarrollados los ejemplos de EE.UU. y Reino Unido en comparación con los países europeos, donde también hay diferentes niveles de desigualdad económica regional.

El aumento de la desigualdad a partir de los 70, es debido a una serie de factores que se interrelacionan entre ellos, pudiéndose hablar de una causalidad poliédrica. Por una parte, los factores económicos, entre los que se encuentran los diferentes niveles educativos y la tecnología, existiendo una diferencia entre trabajadores de baja y alta cualificación, y también en las tareas que éstos realizan, siendo algunas reemplazables por la tecnología, creándose mayor competencia por el factor trabajo. Por otra parte, estaría la globalización, que en un principio no pareció ser un factor determinante, pero debido a las nuevas realidades del comercio, evolucionó su incidencia desde los 70 hasta hoy día, con un especial impulso de ciertos factores políticos y tecnológicos de los 90 que ocasionaron una mayor apertura económica y conectividad internacional. Esta dinámica conlleva según las reglas del comercio internacional a que existan un grupo de perdedores a corto y medio plazo, que en este caso, suelen ser aquellos trabajadores de los países occidentales que ven cómo sus salarios compiten con los de los países emergentes. Sin embargo, esta dinámica que ha contribuido a generar un aumento de la desigualdad económica en los países occidentales, ha posibilitado un descenso de la desigualdad global, siendo el papel de Asia sustancial en este descenso.

Mientras la globalización económica parece haber sido positiva en términos globales, la globalización financiera no parece haber actuado igual, siendo según el FMI y algunos economistas un impedimento al crédito, necesario para disminuir la desigualdad de oportunidades, así como un factor de inestabilidad económica respectivamente. La conclusión entre la globalización comercial y financiera es que mientras la primera elimina desigualdades, la segunda las ha acrecentado, polarizando las oportunidades de acceso al crédito y añadiendo volatilidad y dispersión en los salarios. Una tercera forma de incidir la globalización en la distribución de la renta en los países, es condicionando la propia configuración política de los países, debiendo elegir dichos países en términos generales en ser competitivos y mantener una equidad económica.

Sin embargo, el aumento de la desigualdad de la distribución de la renta no se explica sólo por factores económicos, sino también políticos. La configuración institucional es importante para reducir la brecha salarial y redistribuir la riqueza, en este sentido, las tasas por una política de

impuestos progresivas parecen haber cambiado, coincidiendo con los mayores aumento de polarización salarial observados; por otra parte, los cambios en el mercado laboral, el poder sindical y las medidas propias de un Estado de bienestar, parecen haber erosionado más las diferencias entre las rentas.

Estas causas han llevado a cuestionarse las teorías del siglo XX sobre la desigualdad, ya que contrariamente a la principal teoría, la curva de Kuznets, el crecimiento económico no parece conllevar per sé a la igualdad, sino lo contrario. Sin embargo, la evidencia demuestra que una mayor igualdad en la distribución de la renta podría ser positiva para el crecimiento económico, y es sustancial para la estabilidad política; y viceversa. En este sentido, diferentes economistas muestran cómo la desigualdad ocasiona endeudamiento, desequilibrios globales, y crisis económicas como la de 2008, y es la principal causa del corte del crecimiento económico o su ralentización, siendo todos estos, problemas observables en la última década, y actualmente en la economía. Por otra parte, la desigualdad puede ser un freno para el consumo, siendo éste el principal potenciador del crecimiento económico a partir de la Segunda Guerra Mundial.

Más allá de las causas nombradas en este estudio, las teorías sobre crecimiento económico y demográfico, permiten observar cuál ha sido la dinámica del capitalismo moderno y permite dibujar algunas perspectivas o proyecciones. En este sentido, Piketty (2013) observa cómo el lento crecimiento, tanto económico como demográfico que experimentarán los países desarrollados, y más tarde los países en desarrollo, no permiten extraer conclusiones muy positivas de cara al futuro. Por otra parte, la OECD (2012a) en sus proyecciones para 2060, augura una tasa de crecimiento más optimista que la extraída de las conclusiones de Piketty, pasando de ser de entre el 1 y el 1,15% al 3% respectivamente. Sin embargo, en lo que coinciden los dos análisis es que Occidente perderá peso económicamente y demográficamente, mientras Asia y los países emergentes experimentarán un aumento de su peso en la economía internacional.

La clase media se espera que descienda en las economías desarrolladas, mientras se espera una emergente clase media en los países en desarrollo: las proyecciones de Kharras (2010) esperan un aumento del consumo y una convergencia con Occidente posibilitada por esa clase media emergente, sin embargo, los análisis de Milanovic (2012a) no parecen arrojar datos tan positivos como los anteriores, sobre los que también hacen sus proyecciones la OECD. Sea como fuere, tanto de las conclusiones de Piketty, como las de Homi Kharras se extraen que una convergencia entre Occidente y los países en desarrollo sería la mejor posibilidad para mantener un crecimiento económico alto. Por último en cuanto a las proyecciones se debe recalcar, que existen dos factores que la OECD (2012a) no incluye en su análisis, y es la posibilidad de un descenso del consumo, y posibles bancarrotas por parte de algunos países.

Una vez extraída las principales conclusiones del estudio, cabe preguntarse qué medidas podría tomarse para impedir un aumento en la desigualdad de la distribución de la renta en las próximas décadas, habiendo dos grandes líneas sobre las que trabajar: una de ellas sería la educación, y la segunda serían las instituciones.

Por parte de la educación, como señala el Informe sobre la distribución de la renta en España del Consejo Económico y Social de España, "*la educación será el condicionante como el acceso al consumo en los próximos años*"[35]. Por otra parte, la educación no es sólo el acceso al consumo, sino que como se ha visto en el capítulo de las teorías sobre crecimiento económico, el capital humano y la innovación serán junto con la tecnología los condicionantes para el desarrollo económico futuro. De ahí la importancia de potenciar la educación y garantizar el acceso a ella, teniendo en cuenta este proceso desde edades tempranas para ofrecer el apoyo necesario con el fin de que dicho proceso de formación no sea abandonado. También se debe tener en cuenta las trabas económicas que puedan existir para acceder a una formación superior, como puede ser la universidad, y por último respecto a este tema, se debe conseguir el acceso al mercado de trabajo desde las escuelas y universidades, ya que las prácticas en el mundo laboral es parte sustancial en el transcurso de la formación.

En cuanto a la tecnología, segundo factor importante junto con la educación, puede jugar un papel positivo, siempre que aumente la productividad y se repartan los beneficios de dicha productividad. Sin embargo, también puede convertirse en la competencia de miles de puestos de trabajo, teniendo consecuencias negativas sobre los salarios y el consumo.

Por parte de las instituciones, éstas deben garantizar nacionalmente una tasación óptima y proporcional, así como una red de seguridad de ciertos servicios básicos como la sanidad, la educación y las pensiones; y la posibilidad de equilibrar tanto los aspectos económicos como sociales mediante la política. Esto se hace más necesario si se tiene en cuenta la competencia global, en este sentido, no es extraño que aquellos países con mayor peso en el comercio internacional, sean también los que mayores medidas redistributivas ofrecen. Sin embargo, la realidad económica actual obliga a tomar medidas más allá de los propios estados nacionales, siendo necesario un nuevo replanteamiento de la gobernanza global, donde los diferentes países tanto desarrollados como en desarrollo, tengan la posibilidad de plasmar sus intereses, acorde al peso económico que ocupan y ocuparán, y en el aspecto de la tasación, se hace necesaria una mayor coordinación internacional.

Una de las reformas que quedan pendientes, sería la fiscal: mientras desde los organismos oficiales como la OECD (2012a) se le da importancia a la consolidación fiscal debido a los niveles de deudas de ciertas economías, destacando EE.UU., en este texto se considera que más allá debe llevarse a cabo reformas fiscales, yendo encaminadas de distinta forma en Occidente y los países en desarrollo: mientras en Occidente parece que existe cierta predisposición a poner controles de capitales para evitar la volatilidad, en los países en desarrollo se requiere de profundización financiera, para poder elevar los niveles de consumo e inversión; se vio como la globalización financiera ha mermado la estabilidad económica, observable en la última crisis económica, que afectó al centro. Sin embargo, en los países en desarrollo, especialmente en el caso de China, la falta de acceso al crédito es señalada por algunos autores como el condicionante de los altos niveles de ahorro de la población mayor para asegurarse una sanidad y pensiones. En este sentido, el acceso al crédito aumentaría las posibilidades de consumo. Por otra parte, China también debe centrarse en su mercado

[35] Consejo Económico y Social España (2013), pág. 80.

interior, y en este sentido, medidas propias del Estado de bienestar, eliminaría incertidumbre a la población, pudiendo canalizar sus ahorros hacia la inversión y consumo.

Para terminar este trabajo, se recalcará la importancia de las instituciones: si bien es cierto que la libertad tanto económica como política es necesaria para el desempeño del capitalismo, dicha libertad no significa ausencia de normas. En este sentido, tal como señala North (1990), unas instituciones fuertes que hagan cumplir las "reglas del juego" son necesarias para el propio crecimiento económico, siendo según este autor, la tecnología y la innovación frutos del propio crecimiento, potenciado por las instituciones, y no sus condicionantes. Por ello, se hace necesario un nuevo planteamiento de la gestión del capitalismo tanto a nivel nacional como a nivel internacional (y/o global) a fin de mantener algunas de sus principales características, como es la libre competencia y la meritocracia, así como un crecimiento económico óptimo en las próximas décadas.

8. Bibliografía

Acemoglu, Daron & Autor, David (2010), *Skills, Tasks and Technologies: Implications for Employment and Earnings*, NBER Working Paper No. 16082 Issued in June.

Agenor, Pierre-Richard (2002), *Does globalization hurt the poor?,* Policy Research Working Paper Series, The World Bank.

Aktinson, Anthony & Morelli, Salvatore (2011), *Inequality and banking crises*, Paper prepared for the Global Labour Forum in Turin organised by the International Labour Organization.

Alvaredo, Facundo & Piketty, Thomas (2009), *The Dynamics of Income Concentration in Developed and Developing Countries A View from the Top*, Prepared for the Book "Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress?" Edited by Luis Felipe Lopez-Calva and Nora Lustig Submitted to The Brookings Institution.

Alvaredo, Facundo & Piketty, Thomas (2009a), *Income and wealth concentration in Spain from a historical and fiscal perspective*, Journal of the European Economic Association.

Atkinson, Anthony. & Brandolini, Andrea (2013), *¿Desaparece la clase media de Occidente? Una advertencia*, El mundo de la clase media, La Vangaurdia dossier, nº 47 abril/junio.

Autor, David & Katz, Lawrence (1999), *Changes in the wage structure and earnings inequality*, in O. Ashenfelter and D. Card (eds): Handbook of Labor Economics, vol. 3A.

Autor, David (2010), *The polarization of job opportunities in the U.S. labor market: Implications for employment and earnings*, the Center for American Progress and the Hamilton Project Working Paper (Washington, DC).

Autor, David; Katz, Lawrence & Kearney, Melissa (2008), *Trends in US wage inequality: Revising the revisionists*, Review of Economics and Statistics, Vol. 90, No. 2.

Berg, Andrew & Ostry, Jonathan (2011), *Igualdad y eficiencia*, Finanzas & Desarrollo, FMI.

Bernanke, Ben (2005), *The global saving glut and the US current account deficit*. Sandridge Lecture, Virginia Association of Economics, Richmond, Virginia, vol. 10, march.

Bibow, Jörg (2010), *Bretton Woods 2 is Dead, Long Live Bretton Woods 3?,* Levy Economics Institute, working paper 597, may.

Bouzou, Nicolas (2013), *¿Qué políticas públicas son posibles cuando las clases medias desaparecen?*, El mundo de la clase media, La Vangaurdia dossier, nº 47 abril/junio.

Burhkhauser, Richard et al (2012), *Recent trends in top income shares in the EE.UU., Reconciling estimtes from march CPS and IRS tax return data*, The Review of Economics and Statistics, Vol. XCIV may.

Comisión Europea (2007), *The labour income share in the European Union*, Employment in Europe 2007 (Directorate-General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities, Bruselas).

Comission of the european communities (2011), *Progress towards the common european objectives in education and training: Indicators and benchmarks 2010/2011,* Brussels.

Consejo Económico y Social de España (2013), *Informe distribución de la renta en España: desigualdad, cambios estructurales y ciclos*, Colección informes Nº 3.

Dooley, Michael; Folkerts-Landau; David & Garber, Peter (2009), *Bretton Woods II Still Defines the International Monetary Sysem*, NBER working paper 14731, feb.

Espuelas, Sergio (2009), *The inequality trap. A comparative analysis of social spending between 1880 and 1933*, European Historical Economics Society Conference, London 2013

Fisher, Irving (1933), *Debt-Deflation theory of Great Depression*, Econometrica.

Fondo Monetario Internacional (2007), *La globalización de la mano de obra, Perspectivas de la Economía Mundial: Desbordamientos y ciclos de la economía mundial*, abril (Washington, DC).

Fukuyama, Francis (2012), *The Future of History. Can Liberal Democracy Survive the Decline of the Middle Class?*, Foreign Affairs, jan/feb.

Goldberg, P.; Pavcnik, N (2007), *Trade, wages, and the political economy of trade protection: evidence from the Colombian trade reforms.*

Goos, Maarten; Manning, Alan & Salomons, Anna (2009), *Job Polarization in Europe*, American Economic Review 99 (2).

Guilera, Jordi (2011), *Extending Kuznets Curve*, Working Papers in Economics 257, Universitat de Barcelona, Espai de Recerca en Economia.

Han, Jun; Liu, Runjuan & Zhang, Junsen (2010), *Globalization and wage inequality: Evidence from urban China,* Journal of International Economics 87 (2012) 288–297.

Haskel, Jonathan; Robert, Lawrence; Edward, Leamer & Matthew, Slaughter (2012), *Globalization and U.S. Wages: Modifying Classic Theory to Explain Recent Facts,* Journal of Economic Perspectives.

Hausmann, Ricardo & Sturzenegger, Federico (2005), *US and Global Imbalances: Can Dark Matter Prevent a Big Bang?*, Harvard University.

Hausmann, Ricardo; Pritchett, Lant & Rodrik, Dani (2005), *Growth Accelerations*, Journal of Economic Growth, vol. 10, No. 4.

Husson, Michel (2010), *Le partage de la valeur ajoutée en Europe*, La Revue de l'IRES, vol. 64, núm.1.

Jahan, Sarwat & McDonald, Brad (2011), *El desarrollo financiero hace aumentar la igualdad*, Finanzas & Desarrollo, FMI.

Kharras, Homi (2010), *The emerging middle class in developing countries*, OECD Development Centre, Working paper No. 285.

Krugman, Paul (2008), *Trade and Wages, Reconsidered*, Princeton University.

Kumhof , Michael y Rancière, Romain (2011), *Desigualdad = Endeudamiento*, Finanzas & Desarrollo, FMI.

Kuznets, Simon (1955), *Economic growth and income inequality*, American Economic Review, Vol. 45, No. 1. Mar.

Lucas, Robert (1988), *On the mechanics of Economic Development,* Journal of Monetary Economics 22.

Maddison, Angus (2001), *The world economy a millennial perspective*, OECD Development Centre Studies.

Mankiw, Gregory; Romer, David & Weil, David (1992): *A contribution to the Empirics Economic Growth*, en Quarterly Journal of Economics.

Michael Kumhof y Romain Rancière (2010), *Leveraging Inequality*, Finanzas & Desarrollo, FMI.

Milanovic, Branco (2011), *Más o menos*, Finanzas & Desarrollo, FMI.

Milanovic, Branco (2012), *Global Income Inequality by the Numbers: in History and Now*, World Bank, Policy Research Working Paper 6259.

Milanovic, Branco (2012a), *Los que tienen, y los que no tienen*, Alianza Editorial.

Milanovic, Branco (2013), *¿Se ha acabado el 'período especial' del capitalismo?*, El mundo de la clase media, La Vangaurdia dossier, nº 47 abril/junio.

Moss, David (2010), *Comments on Bank Failure/Regulation/Inequality Chart*, Harvard Business School, August.

North, Douglass (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press.

OECD (2011), *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising,* OECD Publishing.

OECD (2012), *Employment Outlook 2012,* Paris.

OECD (2012a), *Looking to 2060: Long-term growth prospects for the world*, OECD Economic Policy papers, Nov.

OECD (2013), *Crisis squeezes income and puts pressure on inequality and poverty. New Results from the OECD Income Distribution Database*

Organización Internacional del Trabajo (2013), *Informe mundial sobre salaries 2012/13: Los salaries y el crecimiento equitativo*, International Labour Office, Geneva.

Pavcnik, Nina (2011), *Globalization and within-country income inequality*, World Trade Organization, Making Globalization Socially Sustainable, International Labour Office, Geneva.

Pérez, Salvador (2012), *J. M. Keynes: Crecimiento Económico y Distribución de la Renta*, Ed. Civitas.

Piketty, Saez (2007), *How Progressive is the U.S. Federal Tax System? A Historical and International Perspective*, Journal of Economic Perspectives, American Economic Association, vol. 21(1), pages 3-24, winter.

Piketty, Thomas & Saez, Emmanuel (2012), *Top Incomes and the Great Recession Recent Evolutions and Policy Implications*, 13th Jacques Polak annual research conference nov., 8–9.

Piketty, Thomas (2011) - *Croissance économique et répartition des richesses, Le capitalisme du 21e siècle sera-t-il aussi inégalitaire et instable que celui du 19e?,* Collège de France, 2 mars.

Piketty, Thomas (2013), *Le Capital au XXIe siècle,* Ed. Du Seuil, Paris.

Piketty, Thomas y Zucman, Gabriel (2013), *Capital is back: Wealth-Income Ratios in Rich Countries 1700-2010*, July 26.

Rajan, Raghuram (2010), *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*, Princeton University Press.

Rodríguez, Francisco & Rodrik, Dani (2000), *Trade policy and economic growth: a skeptic's guide to the cross-national evidence*, en Bernanke-Rogoff (eds), Macroeconomics Annual 2000, MIT Press for NBER.

Rodrik, Dani (2012), *La paradoja de la globalización: democracia y el futuro de la economía mundial*, Antoni Bosch editor, Barcelona.

Romer, Paul (1994), *The Origins of Endogenous Growth*, The Journal of Economic Perspectives 8.

Sapir, André (2005), *Globalisation and the Reform of European Social Models*, Bruegel, Bruselas.

Scheidel, Walter & Steven, Friesen (2009), *The size of the economy and the distribution of income in the Roman Empire*, The Journal of Roman Studies.

Summers, Lawrence (1999), *Distinguished Lecture on Economics in Government: Reflections on Managing Global Integration*, Journal of Economic Perspectives, 13.

Thompson, Jeffrey & Smeeding, Timothy (2014), *Income Inequality*, The Poverty and Inequality Report. The Stanford Center on Poverty and Inequality, Jan.

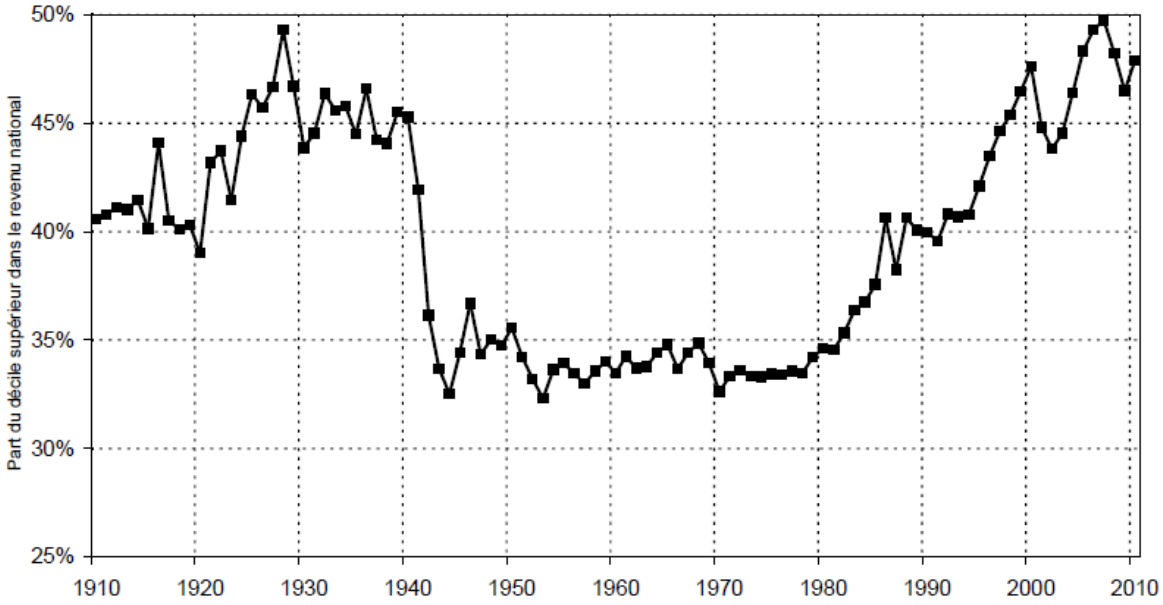
Tugores, Juan (2010), *Crisis: lecciones aprendidas...o no*, Editorial Marcial Pons, Barcelona.

University of Alberta (2005) *Chinese Urban Household Survey*, Canada.

World Economic Forum (2013), *Global Competitiveness Report 2013-2014.*

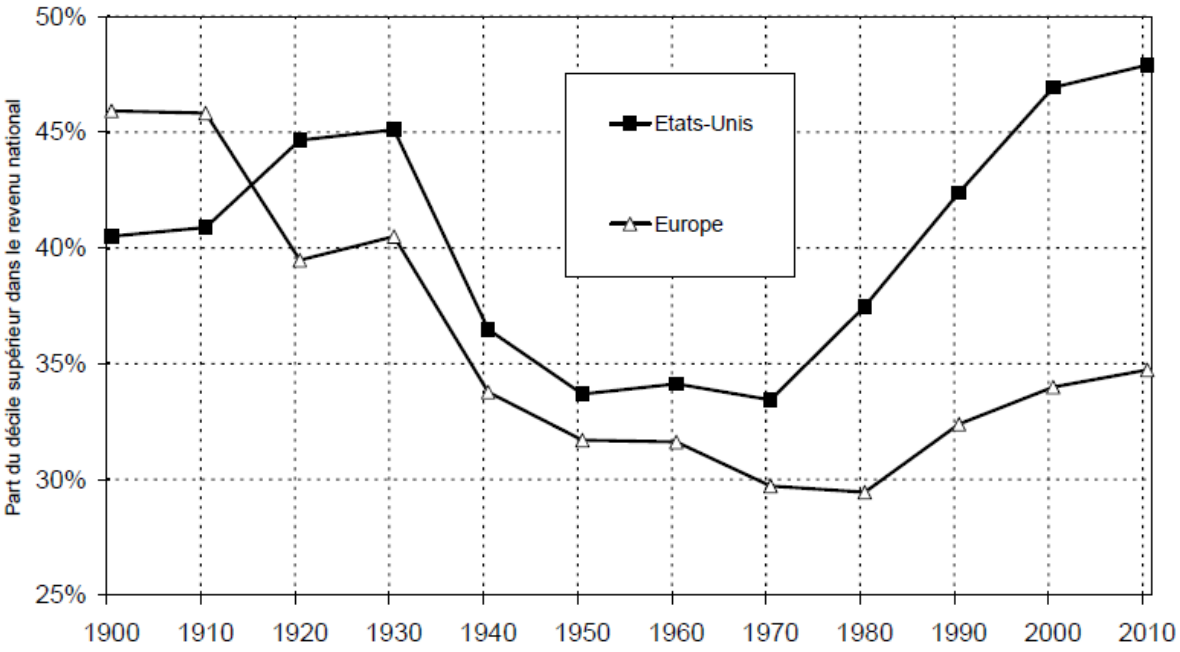
Gráficos

Gráfico 1. La desigualdad de ingresos en EE.UU., 1910-2010 (*top* 10%)



Fuente: Piketty (2013)

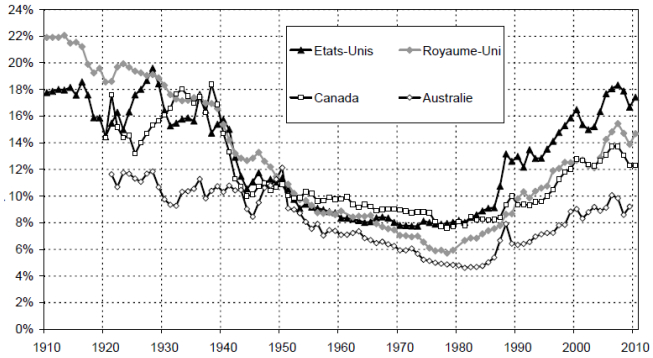
Gráfico 2. Desigualdad de ingresos: Europa vs. EE.UU., 1900-2010 (*top* 10%)



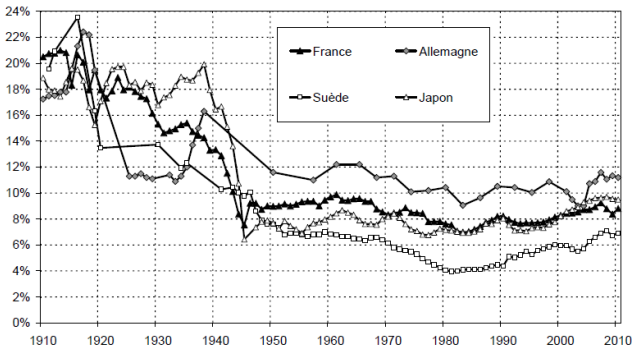
Fuente: Piketty (2013)

Gráfico 3. Comparación del *top* 10% entre países, 1910-2010

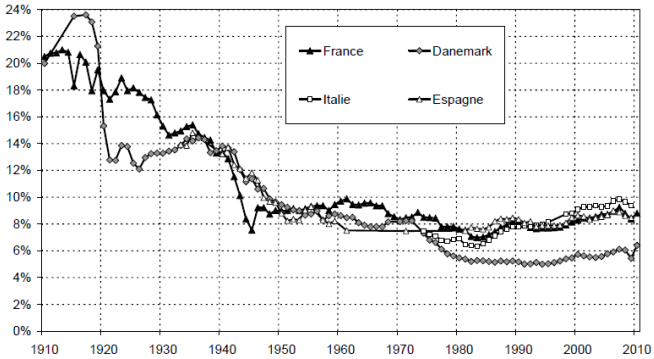
Países angloparlantes



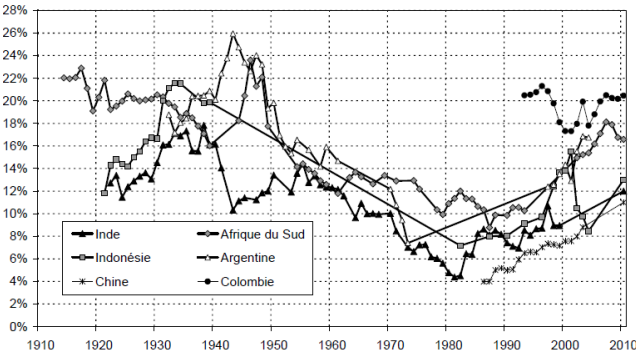
Europa continental y Japón



Europa norte y sur



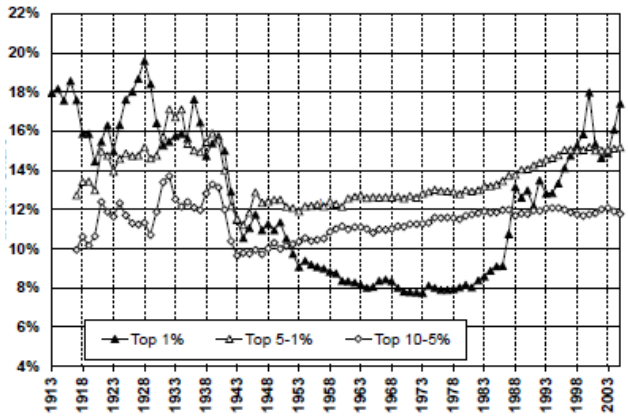
Países en desarrollo



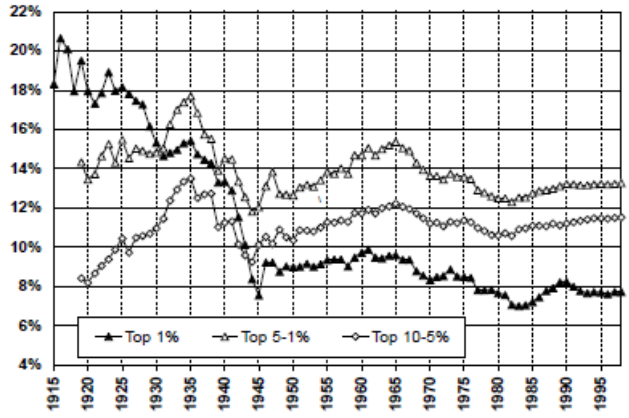
Fuente: Piketty (2013)

Gráfico 4. Comparación del *top* 1%, 5-1% y 5-10% entre países

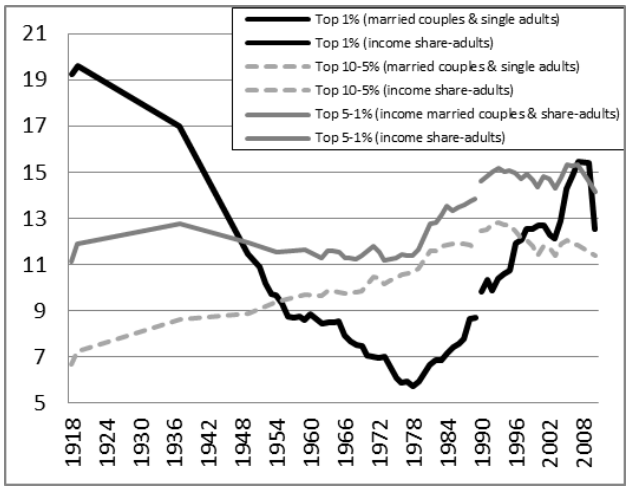
EE.UU.



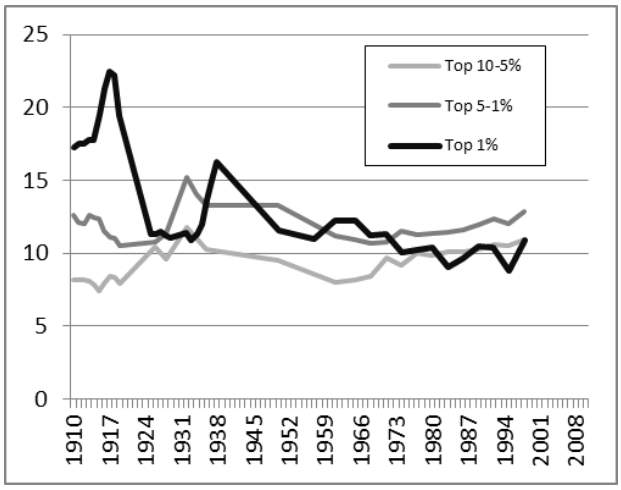
Francia



Reino Unido

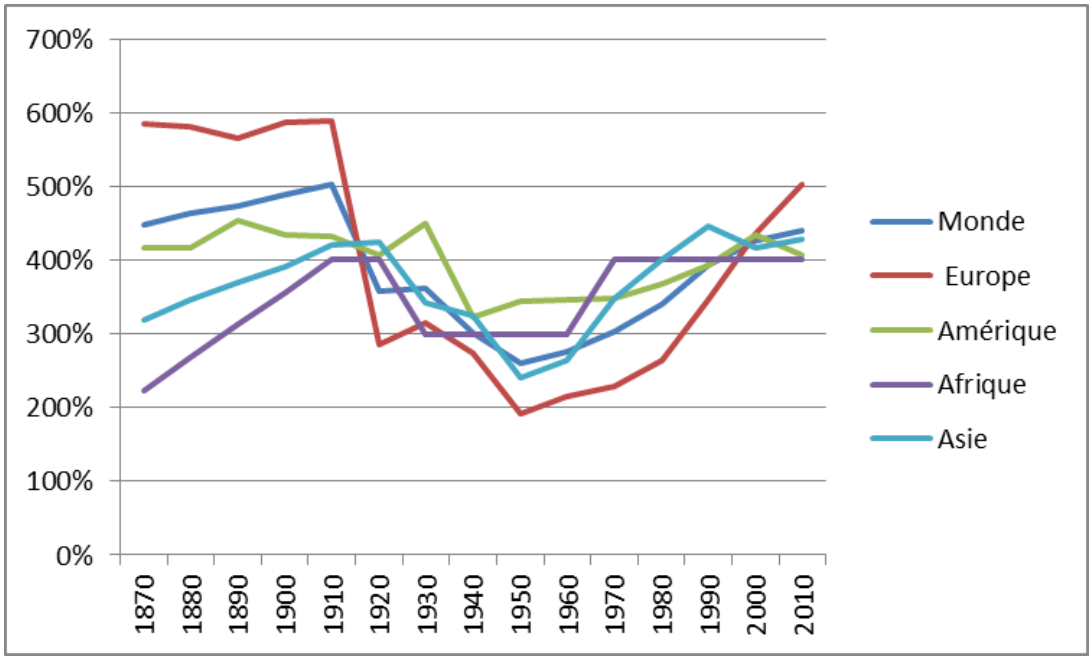


Alemania



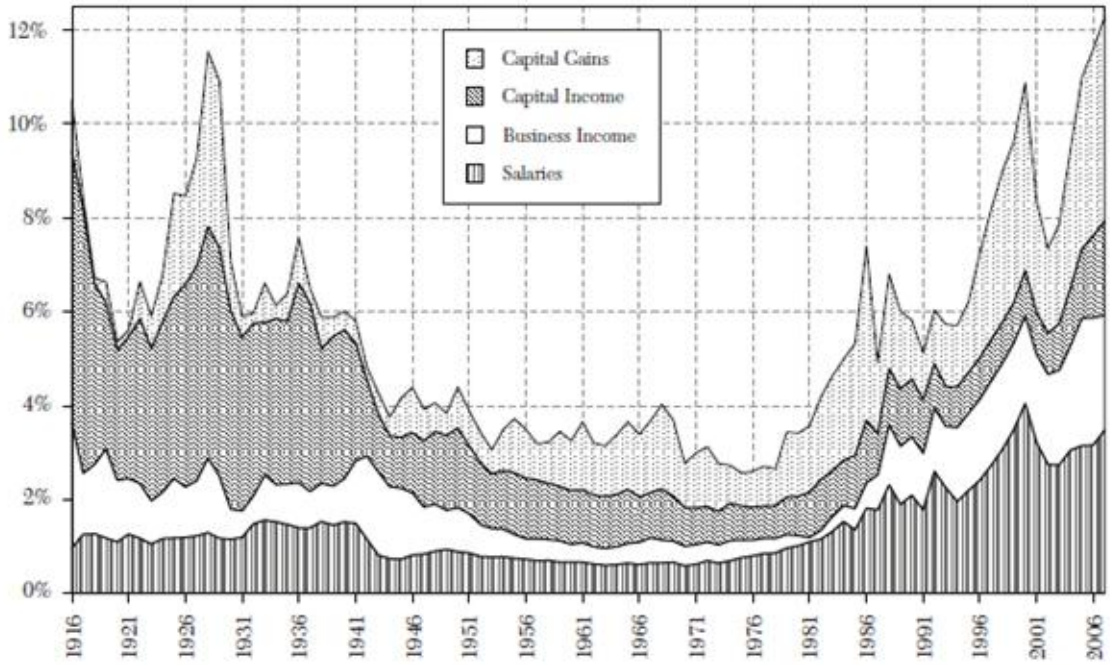
Fuente: Piketty (2013) y elaboración propia con datos de The World Top Incomes Database.

Gráfico 5. Rendimientos del capital privado sobre el ingreso nacional



Fuente: elaboración propia a partir de Piketty (2013).

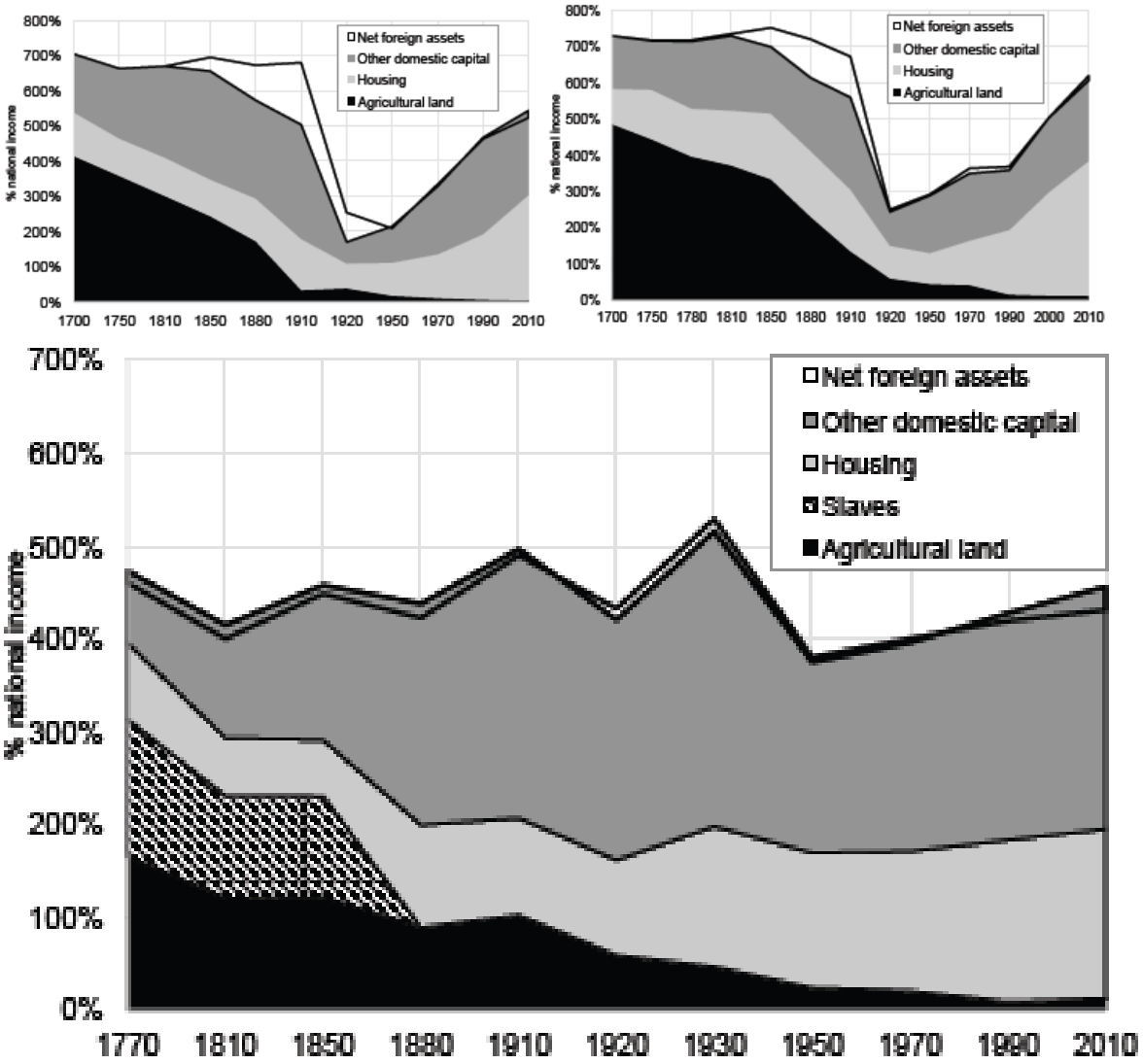
Gráfico 6. Naturaleza de las ganancias del *top* 0.1% en EE.UU., 1916-2006



Notes: The figure displays the top 0.1 percent income share and its composition. Income is defined as market income including capital gains (excludes all government transfers). Salaries include wages and salaries, bonus, exercised stock-options, and pensions. Business income includes profits from sole proprietorships, partnerships, and S-corporations. Capital income includes interest income, dividends, rents, royalties, and fiduciary income. Capital gains includes realized capital gains net of losses.

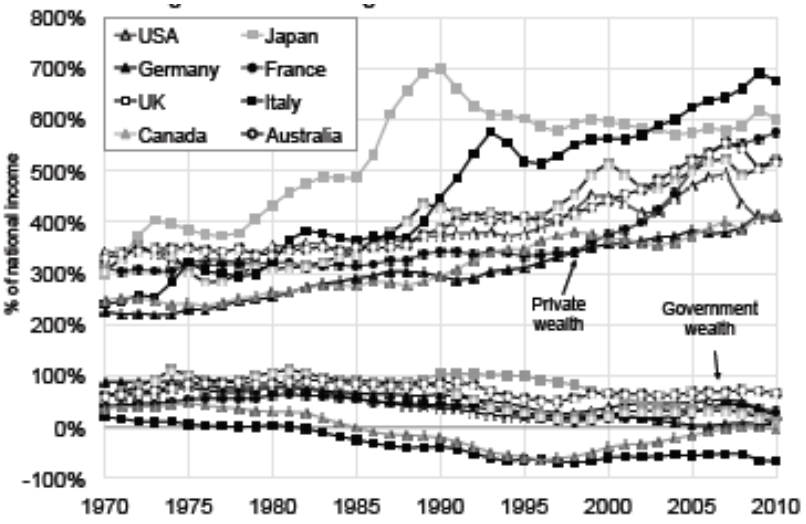
Fuente: Atkinson et al. (2011)

Gráfico 7. Cambio en la naturaleza de la riqueza nacional 1700-2010 (Reino Unido, Francia y EE.UU.)



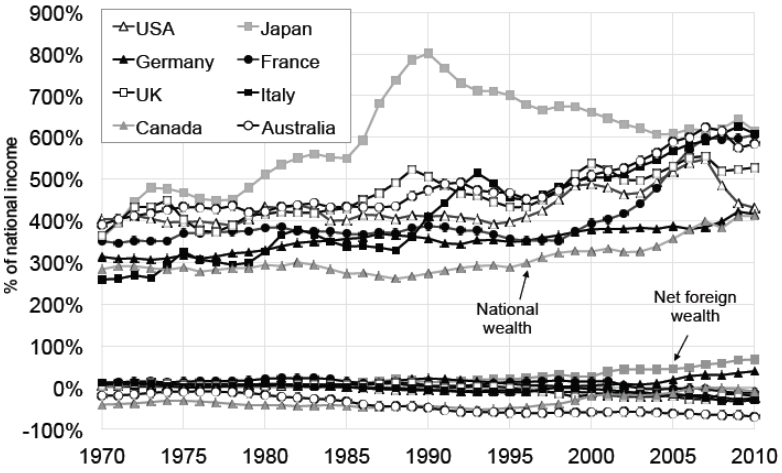
Fuente: Piketty (2013)

Gráfico 8. Riqueza privada vs. riqueza gubernamental. 1970-2010



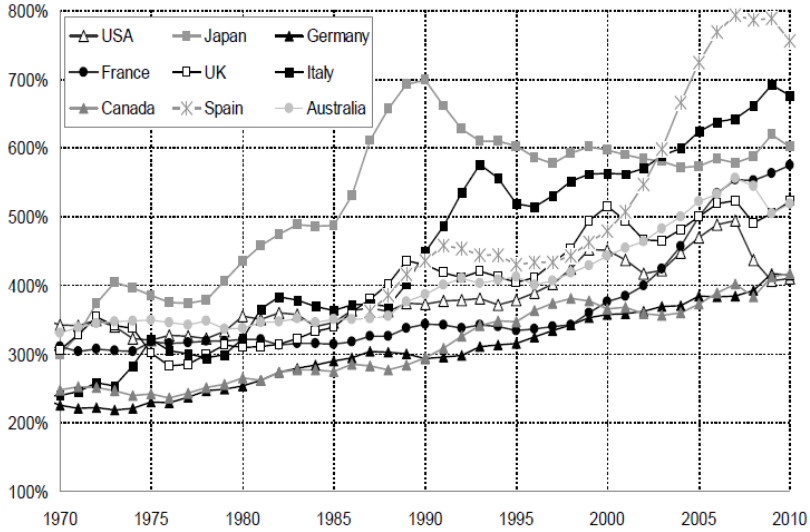
Fuente: Piketty (2013)

Gráfico 9. Riqueza nacional vs. riqueza extranjera. 1970-2010



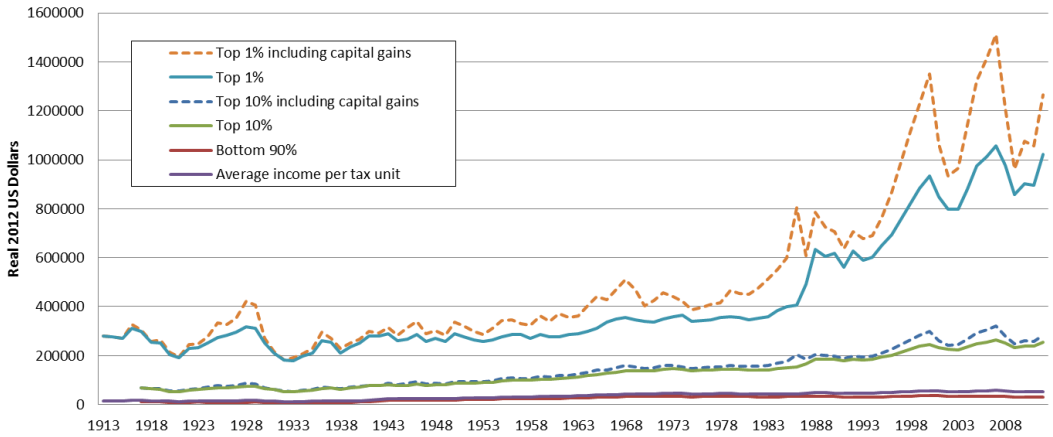
Fuente: Piketty (2013)

Gráfico 10. Riqueza privada como parte de la ratio de riqueza nacional. 1970-2010



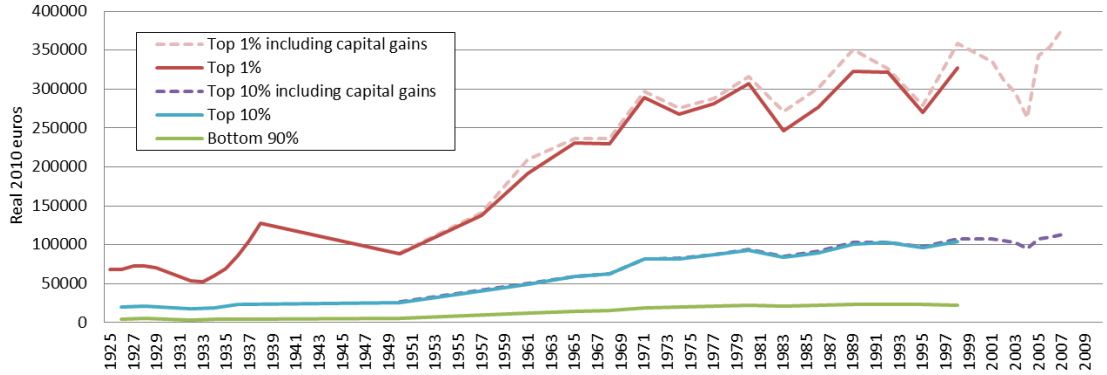
Fuente: Piketty (2013)

Gráfico 11. Distribución ingresos para diferentes grupos en EE.UU., 1913-2008



Fuente: Elaboración propia con datos de The World Top Incomes Database.

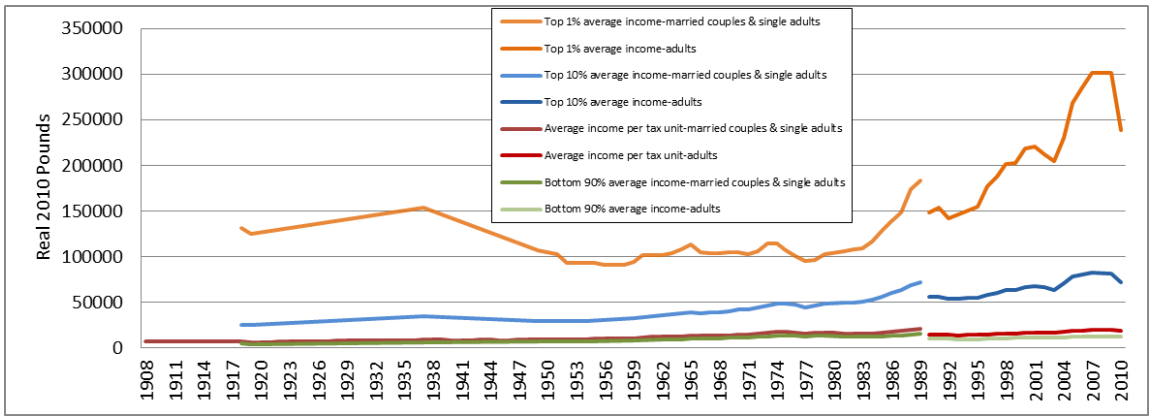
Gráfico 12. Distribución ingresos para diferentes grupos en Alemania, 1925-2009



Fuente: Elaboración propia con datos de The World Top Incomes Database.

Nota: Entre 1939 y 1949 no hay datos disponibles, la línea dibujada es la unión de los puntos entre 1937 y 1950.

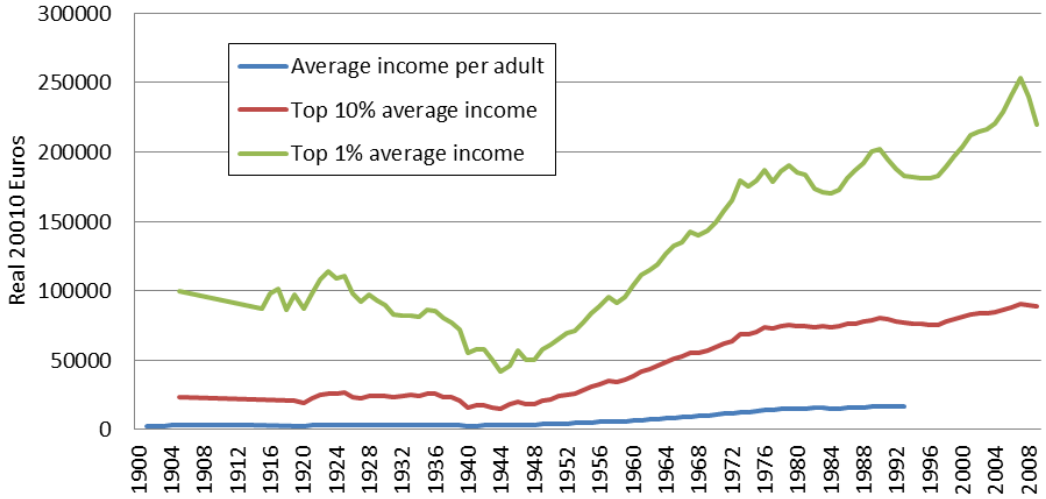
Gráfico 13. Distribución ingresos para diferentes grupos en Reino Unido, 1908-2010



Fuente: Elaboración propia con datos de The World Top Incomes Database.

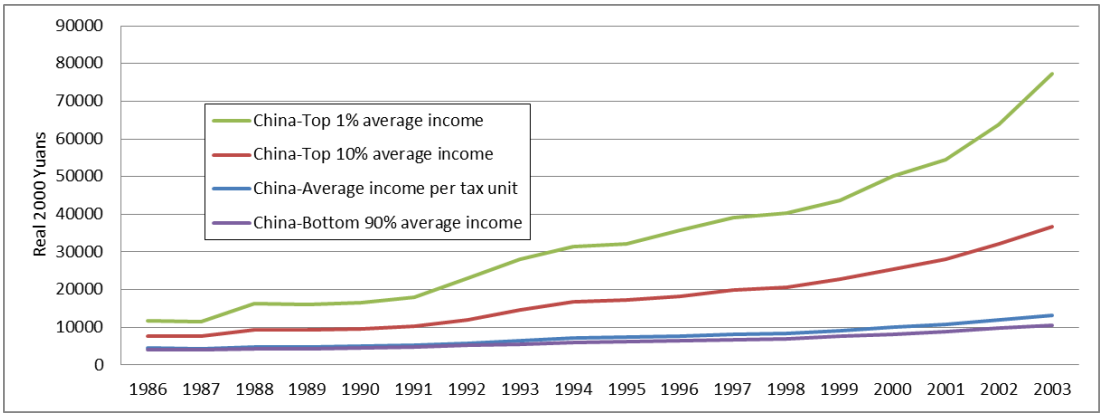
Nota: En la primera mitad del siglo XX la línea del *top* 1% y *top* 10% están dibujada a partir de los datos de 1918, 1919, 1937 y 1951.

Gráfico 14. Distribución ingresos para diferentes grupos en Francia, 1900-2008



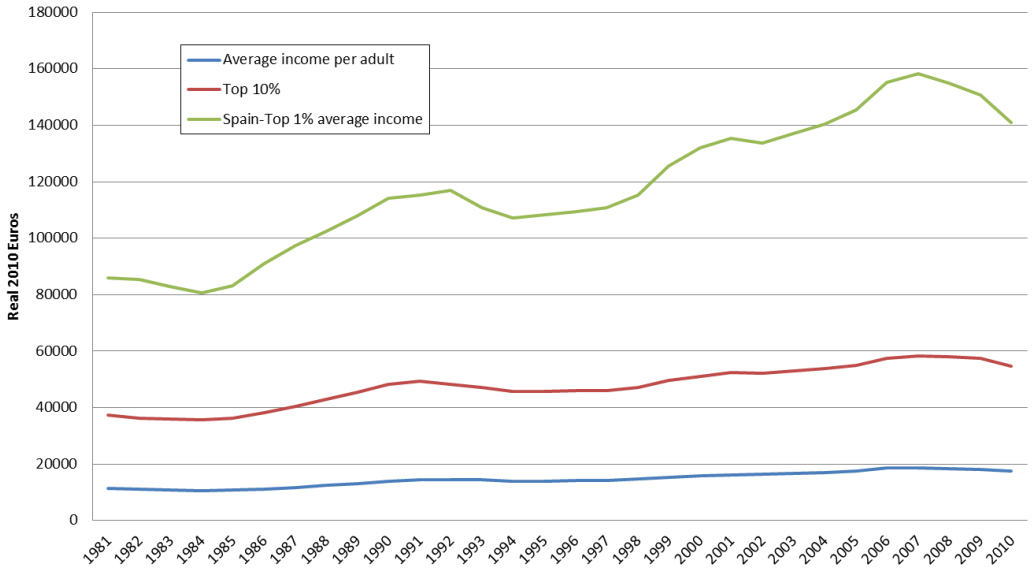
Fuente: Elaboración propia con datos de The World Top Incomes Database.

Gráfico 15. Distribución ingresos para diferentes grupos en China, 1986-2003



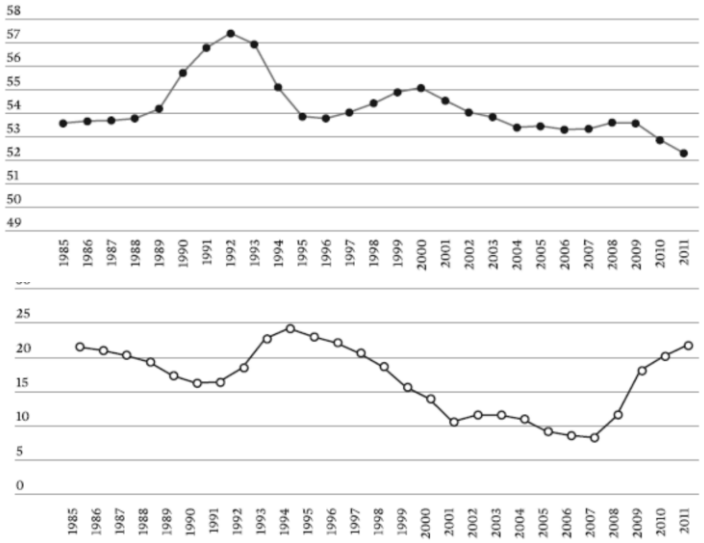
Fuente: Elaboración propia con datos de The World Top Incomes Database.

Gráfico 16. Distribución ingresos para diferentes grupos en España, 1981-2010



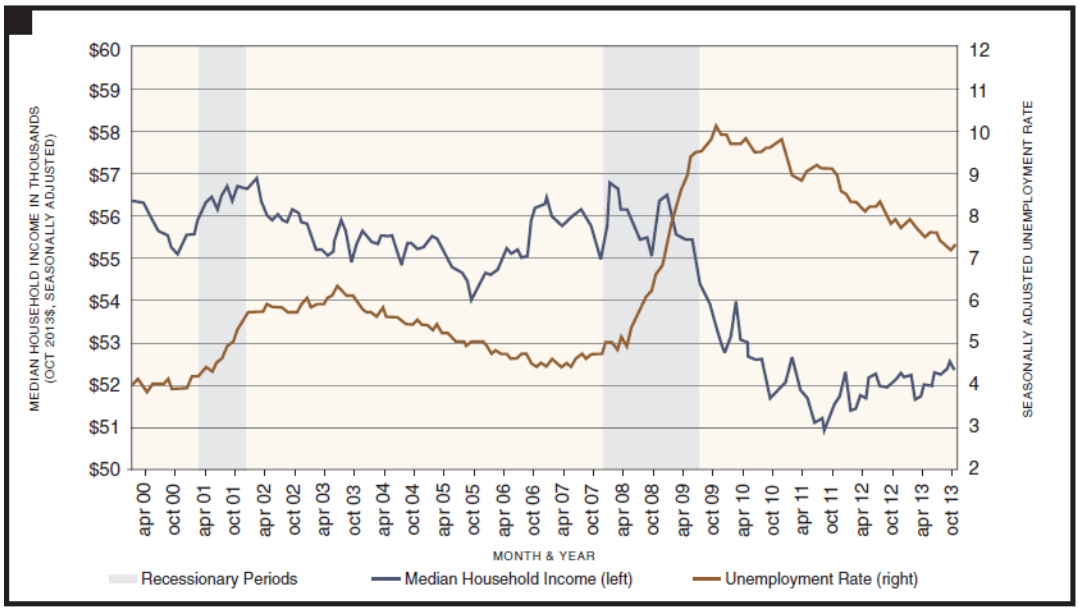
Fuente: Elaboración propia con datos de The World Top Incomes Database.

Gráfico 17. Remuneración de asalariados / PIB a coste de los factores (%) y tasa de paro (parados/activos en %)



Fuente: Consejo Económico y Social España (2013)

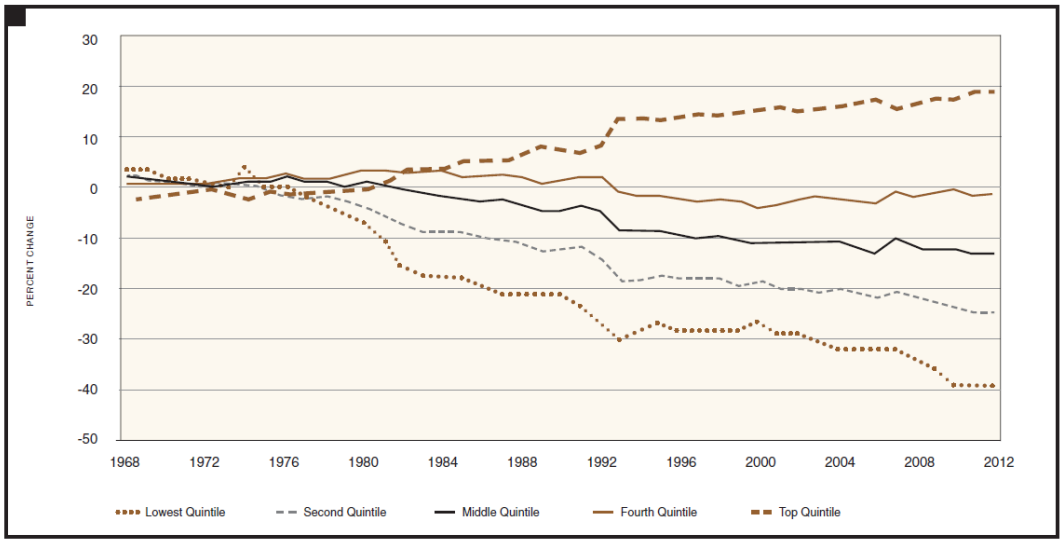
Gráfico 18. Ingreso medio de los hogares y tasa de desempleo. 2000-2013



Source: John Coder and Gordon Greene, Sentier Research, Annapolis Maryland, 2013

Fuente: Thompson y Smeeding (2014)

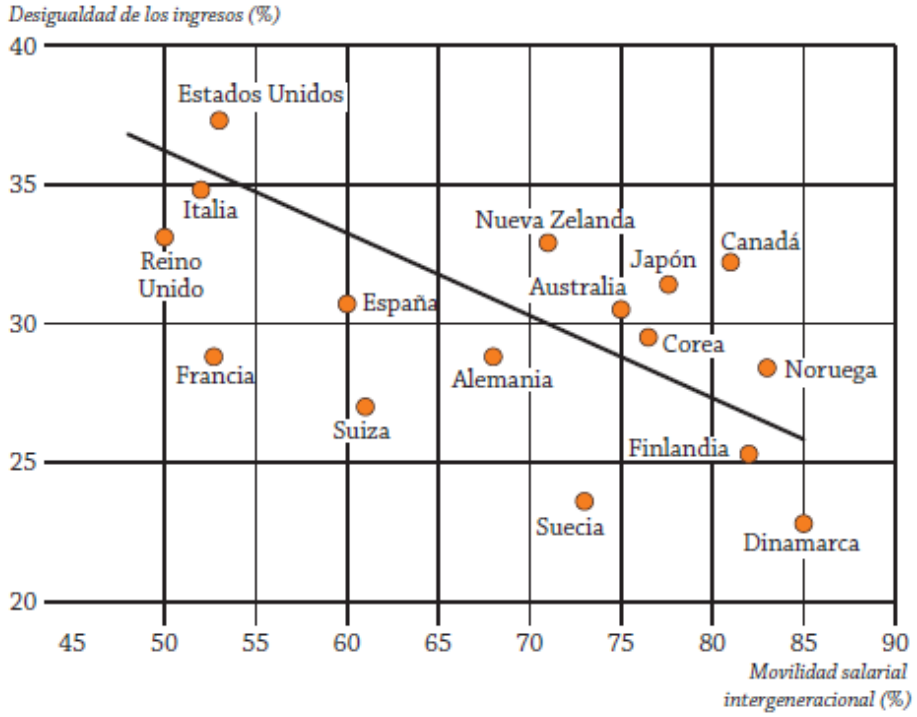
Gráfico 19. Cambio en las tasa de ingreso de los hogares por quintiles



Source: DeNavas-Walt, Proctor, and Smith (2013), Table A-2, pages 40-44.

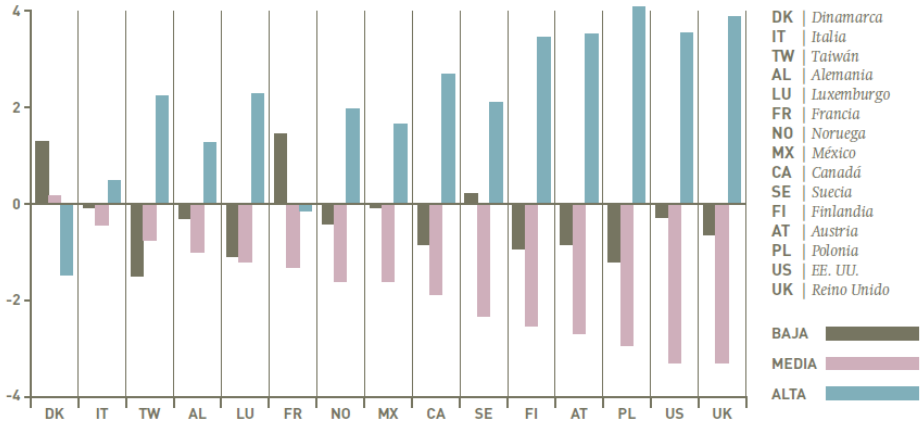
Fuente: Thompson y Smeeding (2014)

Gráfico 20. Desigualdad de ingresos y movilidad social



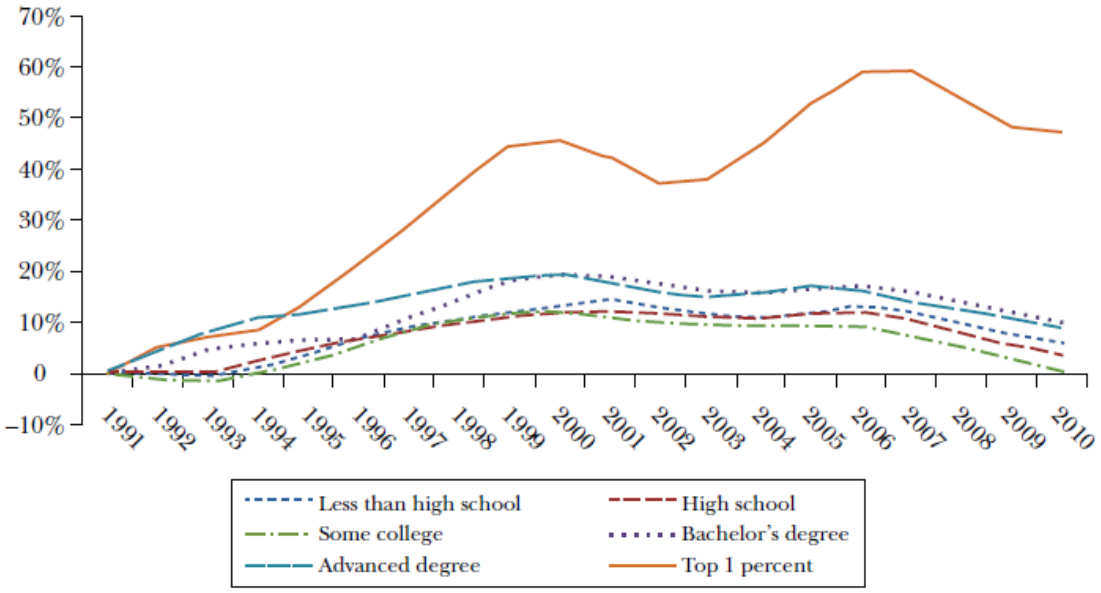
Fuente: OECD (2012a)

Gráfico 21. Cambio en la participación en la renta según grupos de ingresos (1985-2004) (%)



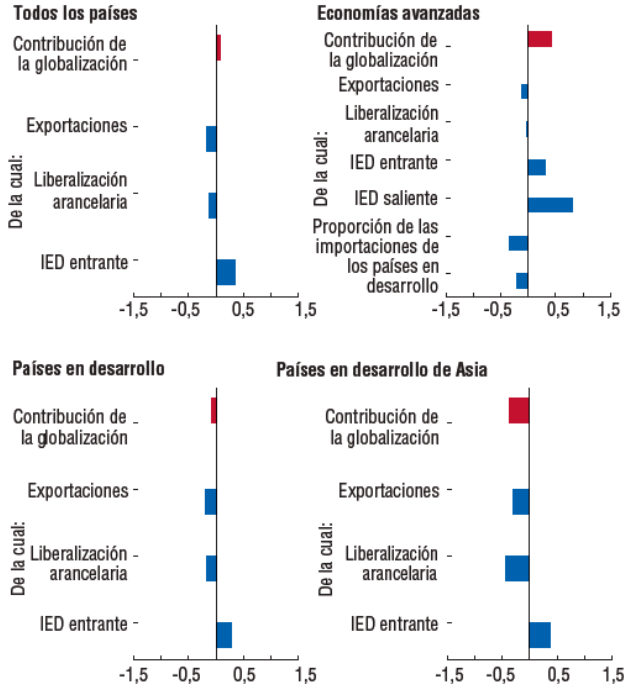
Fuente: Atkinson y Brandolini (2013)

Gráfico 22. Cambios en el ingreso por grupos de educación y para el *top* 1%, EE.UU.



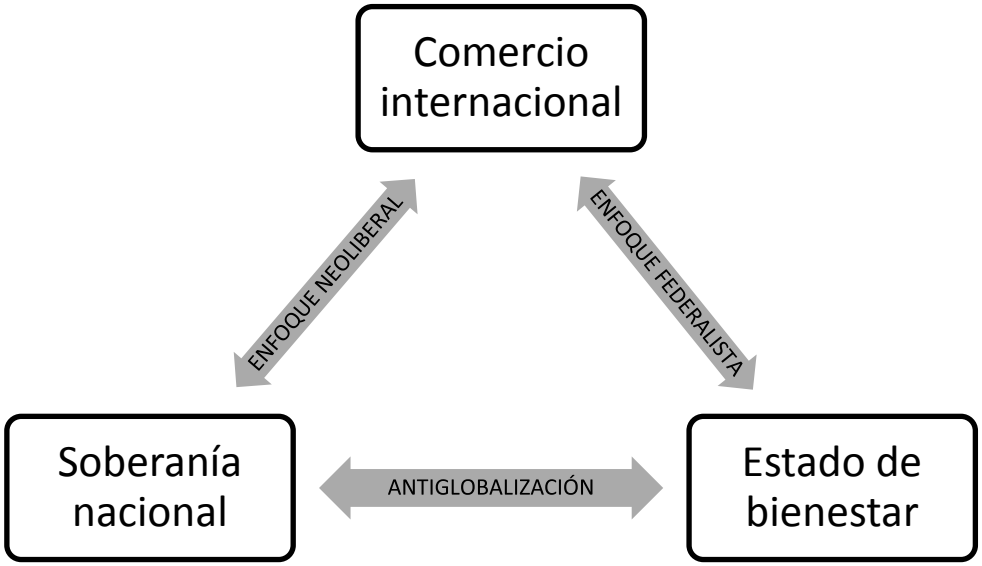
Fuente: Haskel et al. (2012)

Gráfico 23. Incidencia de la globalización (comercial y financiera) en la disparidad del ingreso



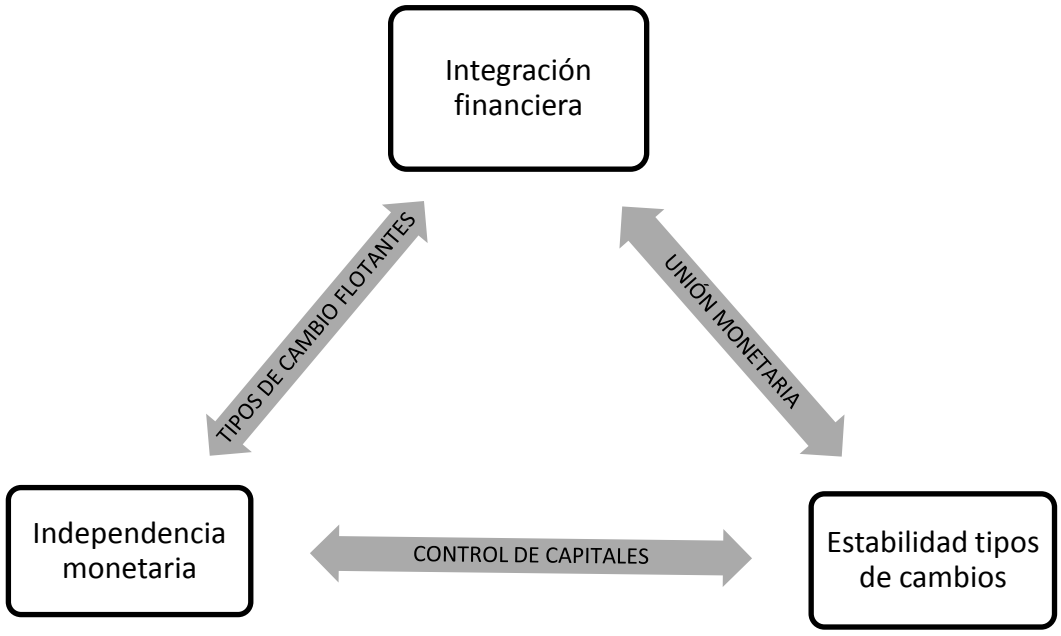
Fuente: FMI (2007)

Gráfico 24. Trilema de la globalización



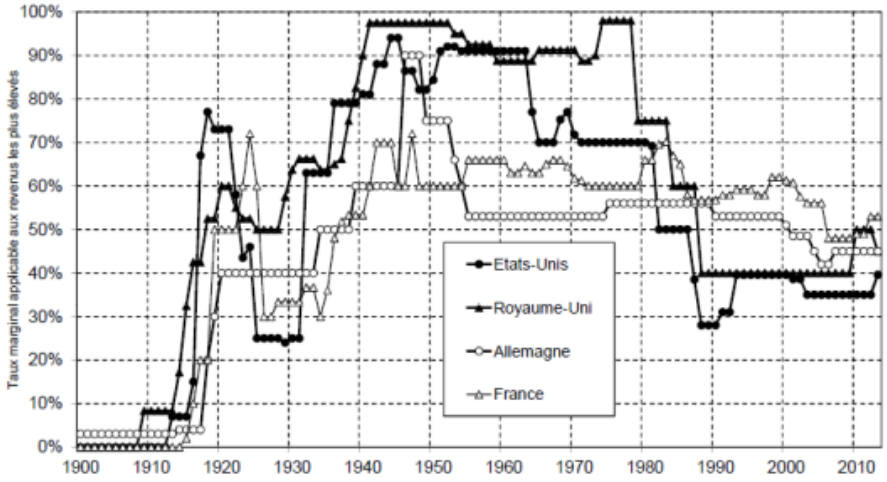
Elaboración propia

Gráfico 25. Trilema de las economías abiertas



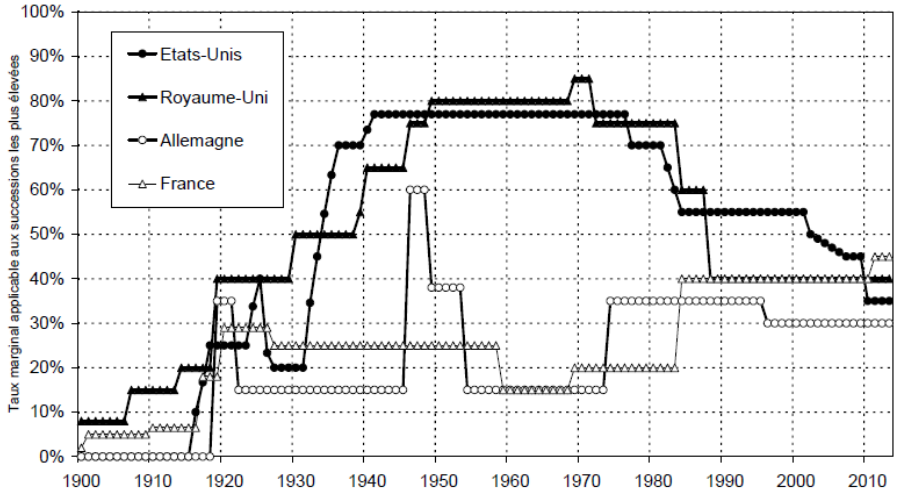
Elaboración propia

Gráfico 26. Tasas de impuestos sobre los ingresos superiores, 1900-2013



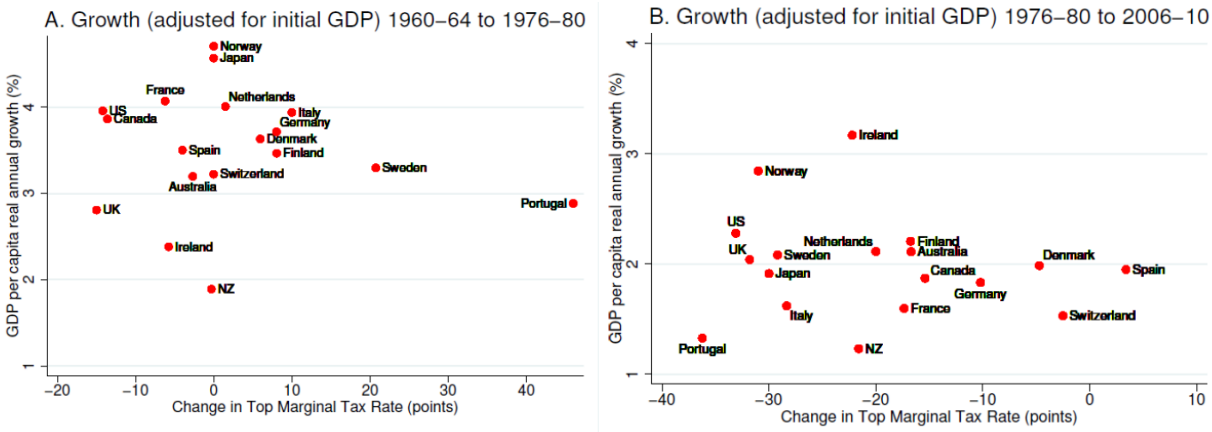
Fuente: Piketty (2013)

Gráfico 27. Tasas de impuestos sobre las herencia superiores, 1900-2013



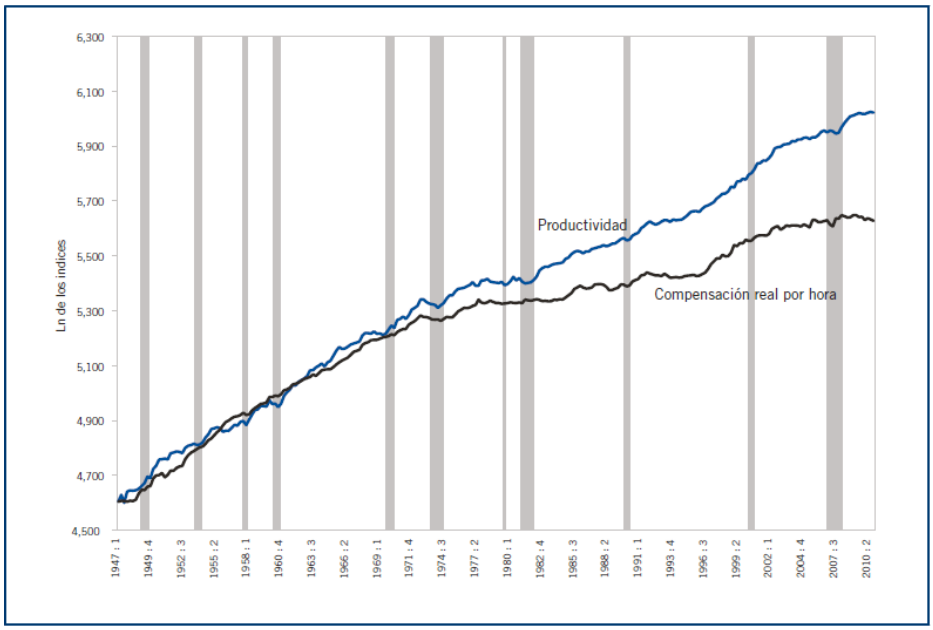
Fuente: Piketty (2013)

Gráfico 28. Relación entre tasación y crecimiento económico



Fuente: Piketty y Saez (2012)

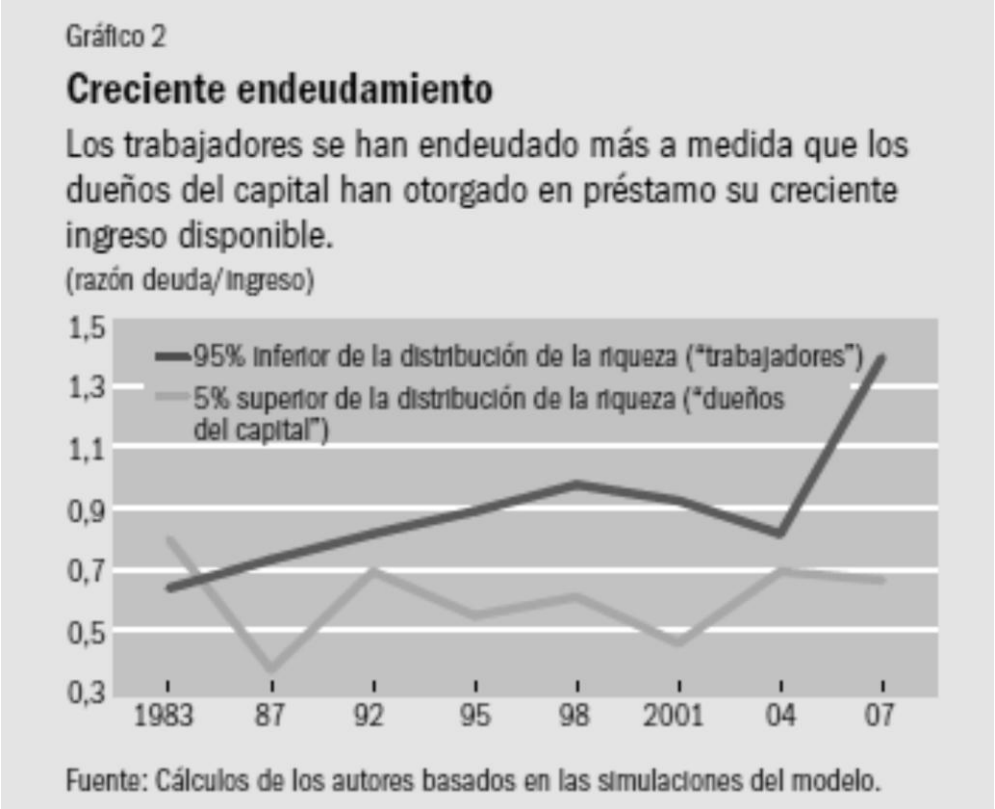
Gráfico 29. Dicotomía entre productividad y salario



Fuente: Cifras obtenidas de Fleck, Glaser y Sprague (2011), utilizando datos actualizados publicados por la Division of Major Sector Productivity del Bureau of Labor Statistics de los Estados Unidos, a 26 de junio de 2012.

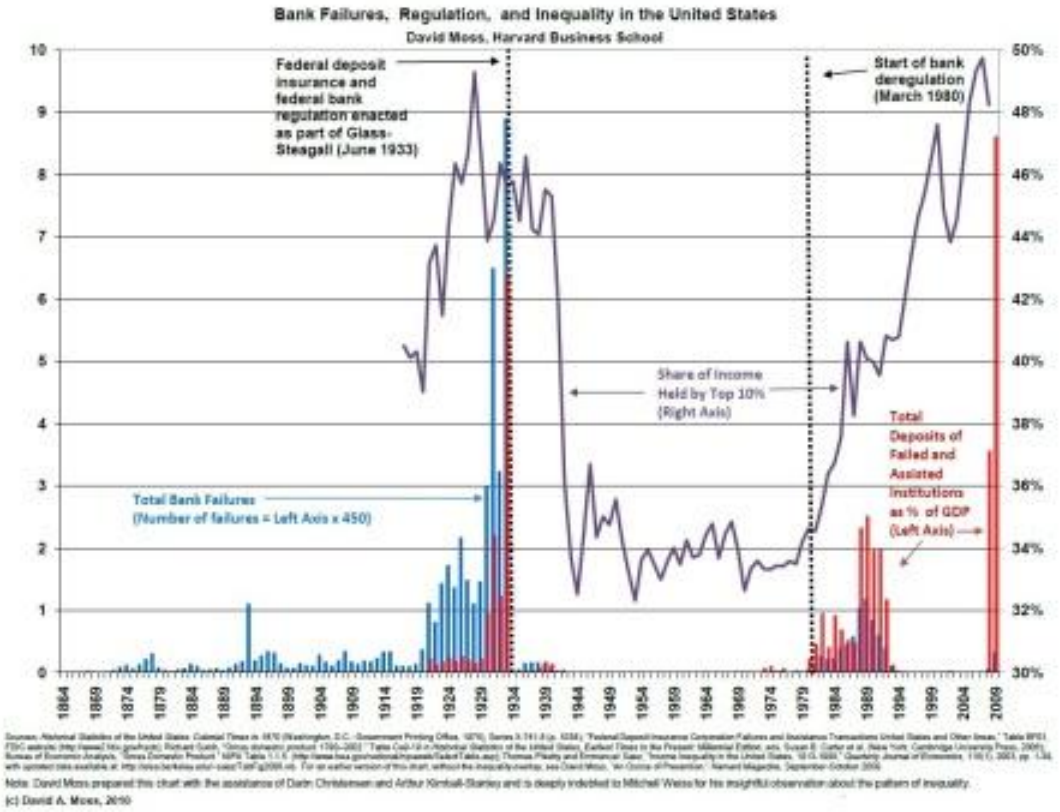
Fuente: OIT (2013)

Gráfico 30. Endeudamiento (EE.UU.)



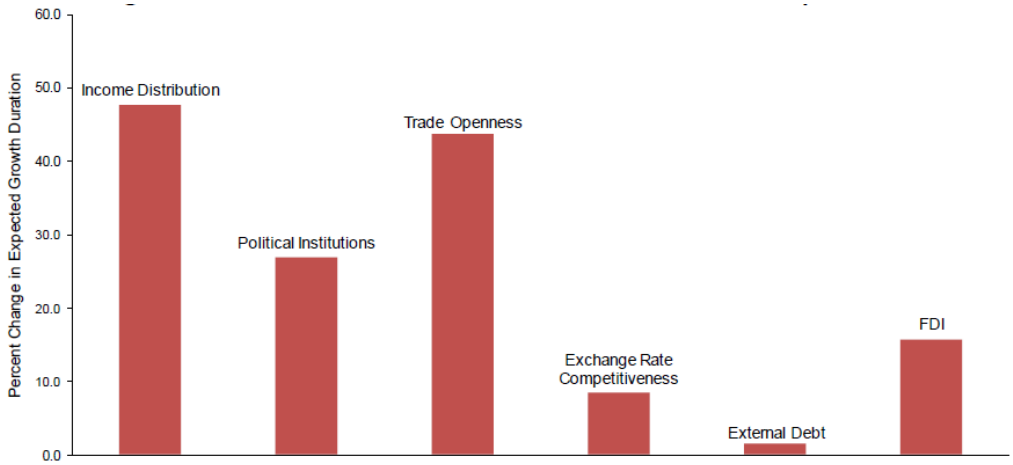
Fuente: Michael Kumhof y Romain Rancière (2010)

Gráfico 31. Relación entre desigualdad de ingresos y crisis económica



Fuente: Moss (2010)

Gráfico 32. Efecto de un incremento de los diferentes factores en la duración del crecimiento económico

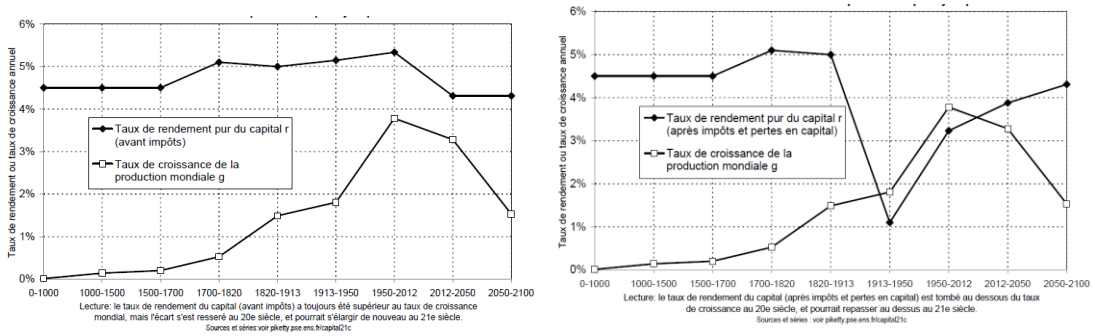


Sources: Berg, Ostry, and Zettelmeyer (2008) and authors' calculations.
Note: For each variable, the height of the figure shows the percentage increase in spell duration resulting from an increase in that variable from the 50th to the 60th percentile, with other variables at the 50th percentile. For trade, the figure shows the benefits of having an open instead of a closed regime, using the Wacziarg and Welch (2008) dichotomous variable. For autocracy, the figure shows the effects of a move from a rating of 1 (the 50th percentile) to 0 (the 73rd percentile.)

Fuente: Berg y Ostry (2011)

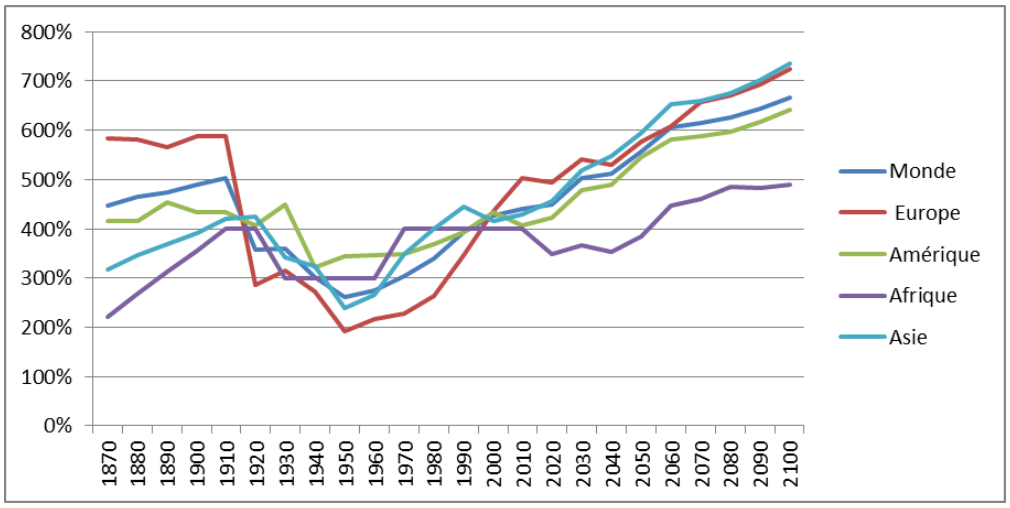
Gráfico 33. Rendimientos del capital frente a la tasa de crecimiento (proyección)

(Izquierda antes de impuestos, derecha después de impuestos)



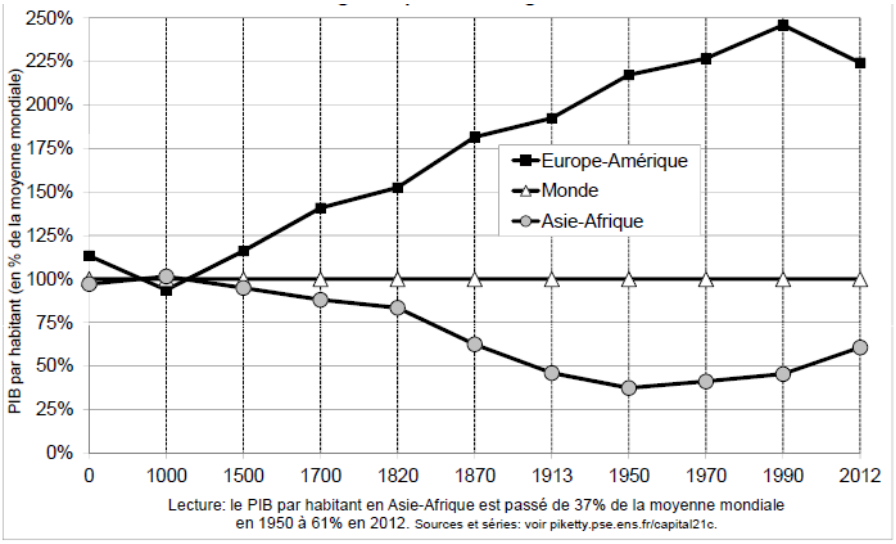
Fuente: Piketty (2013)

Gráfico 34. Rendimientos del capital privado sobre el ingreso nacional (proyección)



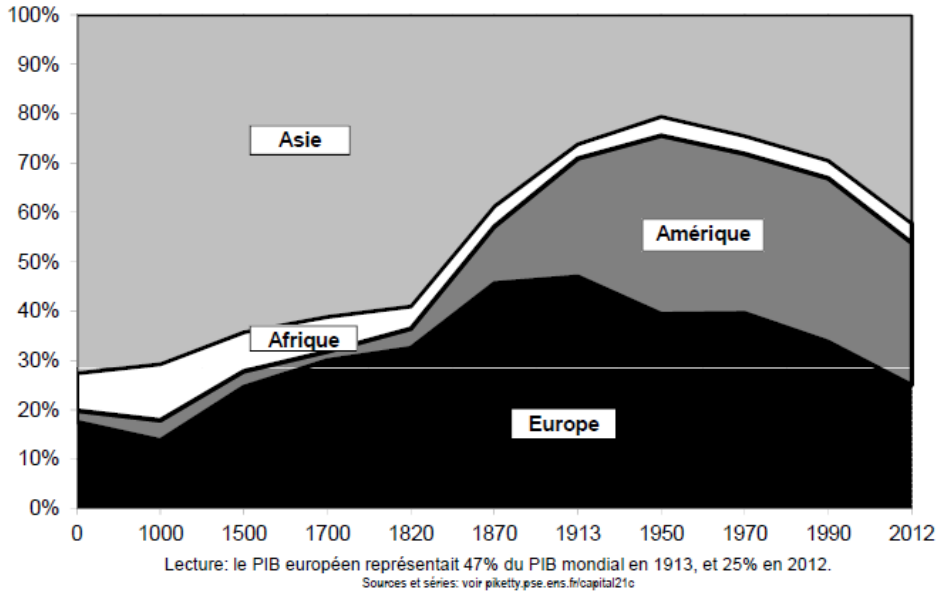
Fuente: elaboración propia a partir de Piketty (2013)

Gráfico 35. Divergencia y convergencia en la desigualdad global (0-2012)



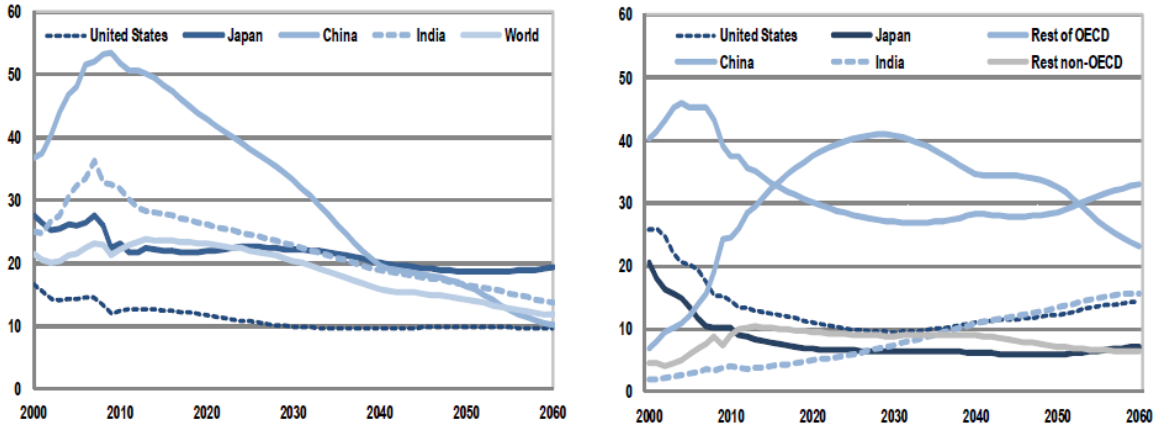
Fuente: Piketty (2013)

Gráfico 36. Repartición de la producción mundial (0-2012)



Fuente: Piketty (2013)

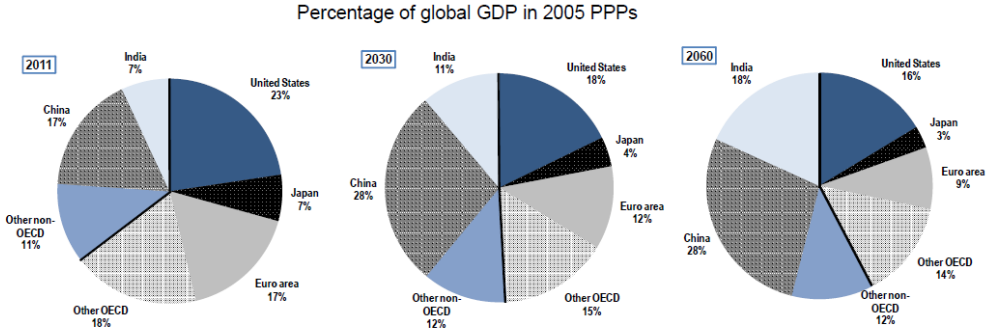
Gráfico 37. Tasas de ahorro nacional (% PIB) / Tasas de ahorro global (%) (proyección)



Source: Long-term Growth Scenarios, OECD Economics Department Working Paper No. 1000, *forthcoming*.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932718440

Gráfico 38. Cambios en la composición del PIB global (proyección)



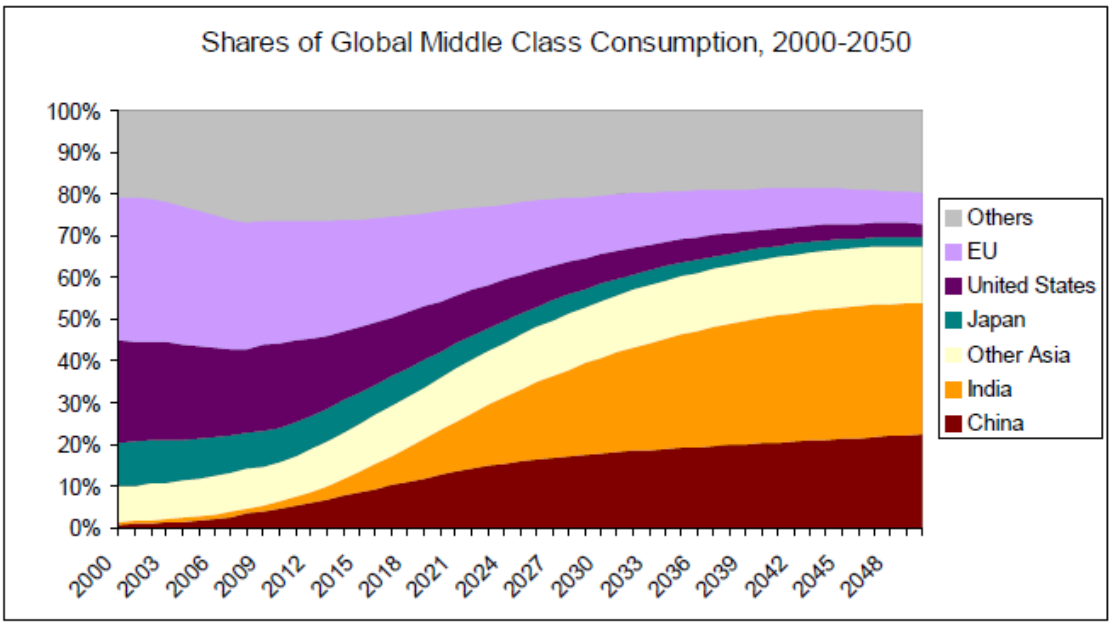
1. Global GDP is taken as sum of GDP for 34 OECD and 8 non-OECD G20 countries.

Source: Long-term Growth Scenarios, OECD Economics Department Working Paper No. 1000, *forthcoming*.

StatLink http://dx.doi.org/10.1787/888932718383

Gráfico 39. Consumo clase media global (proyección)

Figure 7. India and China Make Waves in the Global Middle Class



Fuente: Kharras (2010)

Cuadros

Cuadro 1. Tipología de habilidades y tareas

	Habilidad cognitiva	No habilidad cognitive
Rutinaria	Fácil deslocalización, y possible sustitución, tiende a la baja.	Fácil sustitución, mal pagada.
No rutinaria	Insustituible y bien pagada.	Insustituible y mal pagada.

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 2. Cambios en los porcentajes de horas trabajadas entre 1993-2006 por tipo de ocupación.

ISCO occupations ordered by 1993 mean European wage rank	Percent employment share in 1993	Percentage point change over 1993–2006
Eight highest-paying occupations		
Corporate managers	4.54	1.25
Physical, mathematical, engineering professionals	2.92	1.02
Life science and health professionals	1.86	−0.14
Other professionals	2.82	0.70
Managers of small enterprises	3.60	1.28
Physics, mathematics, engineering associate professionals	3.99	0.91
Other associate professionals	6.77	2.07
Life science and health associate professionals	2.28	0.66
Nine middling occupations		
Drivers and mobile plant operators	5.48	−0.17
Stationary plant and related operators	1.75	−0.39
Metal, machinery, and related trade workers	8.33	−2.33
Precision, handicraft, and related trade workers	1.31	−0.40
Office clerks	12.04	−1.98
Customer service clerks	2.00	0.19
Extraction and building trade workers	8.17	−0.52
Machine operators and assemblers	6.71	−2.01
Other craft and related trade workers	3.19	−1.37
Four lowest-paying occupations		
Personal and protective service workers	6.94	1.15
Laborers in construction, manufacturing, transport	4.11	0.48
Models, salespersons, demonstrators	6.73	−1.42
Sales and service elementary occupations	4.47	1.02

Notes: Years 1993–2006. All 16 countries, pooled. Employment shares in 1993 and 2006 imputed on the basis of average annual growth rates for countries with shorter data spans. Occupations are ordered by their mean wage rank in 1993 across the 16 European countries.

Fuente: Goos et al. (2009)

Cuadro 3. Clasificación de los Estados de bienestar

		Eficiencia	
		Alta	Baja
Equidad	Alta	Nórdico	Continental
	Baja	Anglosajón	Mediterráneo

Fuente: Sapir (2005)

Cuadro 4. Número y porcentaje y gasto de la clase media global (proyección)

Table 2. Numbers (millions) and Share (percent) of the Global Middle Class

	2009		2020		2030	
North America	338	18%	333	10%	322	7%
Europe	664	36%	703	22%	680	14%
Central and South America	181	10%	251	8%	313	6%
Asia Pacific	525	28%	1740	54%	3228	66%
Sub-Saharan Africa	32	2%	57	2%	107	2%
Middle East and North Africa	105	6%	165	5%	234	5%
World	1845	100%	3249	100%	4884	100%

Table 3. Spending by the Global Middle Class, 2009 to 2030
(millions of 2005 PPP dollars)

	2009		2020		2030	
North America	5602	26%	5863	17%	5837	10%
Europe	8138	38%	10301	29%	11337	20%
Central and South America	1534	7%	2315	7%	3117	6%
Asia Pacific	4952	23%	14798	42%	32596	59%
Sub-Saharan Africa	256	1%	448	1%	827	1%
Middle East and North Africa	796	4%	1321	4%	1966	4%
World	21278	100%	35045	100%	55680	100%

Fuente: Kharras (2010)