



Facultad de Ciencia Económicas y Empresariales

TRABAJO DE FIN DE GRADO GRADO EN
ECONOMÍA

DESIGUALDAD O POBREZA

Rubén Osta Garatea

DIRECTOR

Jorge Nieto Vázquez

Pamplona-Iruña Junio

2017

ÍNDICE

- 1-Introducción
- 2- La historia del capital
- 3- Capital-Beneficio; Capital-Salario
- 4- Desigualdad y pobreza
- 5- Conclusiones
- 6- Bibliografía

1. INTRODUCCIÓN

¿Cómo afecta el crecimiento económico a la distribución de la riqueza, al desarrollo y a la pobreza mundial? ¿Es posible reducir la desigualdad y la pobreza mediante un sistema de mercado y propiedad privada? O ¿es el sistema capitalista el causante de la pobreza y la desigualdad? ¿Qué concepto es más amenazador para los principios morales de las sociedades democráticas? ¿La desigualdad o la pobreza? En este ensayo trataré de responder de la mejor manera posible a estas cuestiones. He de dejar claro que este texto está enfocado desde el estudio de la Historia del Pensamiento Económico. Esto quiere decir que las teorías económicas y sus aplicaciones se expondrán en la voz de sus autores. Sin embargo también hay en este ensayo una aportación personal, por pequeña que sea, que se verá a lo largo de las páginas que siguen y, en particular, en las conclusiones finales.

El texto consta de tres grandes bloques: en el primero daremos un rodeo por la historia del pensamiento económico, viendo cómo ha evolucionado el capital y la visión de este; en el segundo bloque se resume y analiza la obra *“El capital en el siglo XXI”* de Thomas Piketty y veremos cuál es la visión del capital que tiene el autor; y en el tercero discutiré cuales son las claves para un desarrollo económico guiado por los principios de justicia social propios de las sociedades democráticas modernas.

2. LA HISTORIA DEL CAPITAL

A lo largo de los años, la distribución de la riqueza ha suscitado numerosos debates. ¿El capitalismo y la propiedad privada del capital nos conducen inevitablemente a una concentración no equitativa de la riqueza? O más bien, ¿la competencia y el libre mercado nos conducen a la reducción de las desigualdades?

Para meternos de lleno en este debate, antes debemos ver cómo ha evolucionado la visión del capital a lo largo de los siglos. En concreto desde el siglo XVIII en adelante. Tomaremos el siglo XVIII como base, ya que en este siglo aparecieron las primeras nociones del capitalismo, con Adam Smith. Y acabaremos en el siglo XXI, que es el siglo en el que se ha redactado este trabajo.

Ver la evolución histórica del capital y su visión (teórica), nos ayudará a poner en contexto el capital de este siglo (XXI). Es imprescindible saber de dónde venimos para saber a dónde vamos. Por ello, en el presente capítulo nos centraremos en recorrer la evolución del pensamiento económico y la evolución del capital desde el siglo XVIII en adelante. Para ello recurriremos a alguno de los pensadores más destacados de este periodo (XVIII-XXI). Autores como: Adam Smith, Karl Marx, Simon Kuznets y otros. Será importante poner a estos referentes en el contexto de su época.

Estos autores han influido e inspirado a los economistas de todas las épocas posteriores. También han alimentado el debate de si el capitalismo es una herramienta para paliar las desigualdades sociales, o es la causa de las mismas. Dichos autores han sido influidos, a su vez, por sus predecesores y por la situación económica en la que han vivido. Esta última muy importante, dado que, los individuos son más sensibles a las experiencias vividas, que a los conocimientos teóricos adquiridos. La dificultad para obtener datos, ha forzado a estos autores a basar sus teorías más en la intuición, que en la evidencia empírica. Por lo que, estos pensadores han sido muy influidos por la situación económica en la que han vivido. De ahí, que sea tan importante poner en contexto el pensamiento de la época, con la situación económica de la misma.

Por esta razón, analizaremos a los autores junto con la situación política-económica que vivieron.

2.1. Época preindustrial (XVIII)

Entre los siglos XV y XVIII el mercantilismo dominaba las principales potencias europeas. Época en la que el poder político y económico estaba en manos de los mercaderes y del estado. El comercio internacional empieza a dar sus primeros pasos. Y los promotores del comercio (los mercaderes) comienzan a adquirir grandes fortunas. Estas les permitirán tener una fuerte influencia sobre el poder público.

La opinión mercantilista rompió con la visión inmoral de los préstamos con interés. Tomás de Aquino y los escolásticos daban a los préstamos con intereses la reputación de estar malditos. Gracias al mercantilismo el sector financiero limpió su mala imagen.

Los mercantilistas rechazaban la competencia y enaltecían el monopolio. Por esta razón los mercaderes regulaban a voluntad precios y salarios en sus correspondientes sectores comerciales.

En esta época, la cantidad de oro y metales preciosos de una nación determinaba su riqueza y poder frente al resto de naciones. Por ello era de vital importancia para las naciones mantener sus balanzas comerciales positivas. Es decir; que el valor total de las exportaciones fuera mayor que el de las importaciones. De este modo lograban aumentar la cantidad de oro y metales preciosos en el Tesoro Real. Para los mercantilistas el superávit comercial era signo de la potencia de un Estado. Y si aumentaban las reservas de oro, los ciudadanos del país tenían un bienestar mayor.

Una frase de Thomas Mun¹ (1571-1641) nos mostrará cómo era el pensamiento de la época con respecto a la riqueza de las naciones:

“La forma normal de aumentar nuestros bienes y riquezas es por medio del comercio exterior en el que debemos observar siempre la siguiente regla: el valor de lo que vendemos a los extranjeros anualmente debe ser siempre mayor a nuestro consumo” (Spiegel, p.136, 137)

La regulación de la actividad industrial y mercantil y la política de superávit fueron los principales instrumentos del pensamiento mercantilista.

En 1759, un profesor escocés del pensamiento filosófico y moral, llamado Adam Smith, publica su primera obra *The Theory of Moral Sentiments* (*La teoría de los sentimientos morales*)². En

¹ Mun, T.: La riqueza de Inglaterra por el comercio exterior: Discurso acerca del comercio de Inglaterra con las Indias Occidentales, Fondo de Cultura Económica, 1954.

² Smith, A.: Teoría de los sentimientos morales, Fondo de Cultura económica, 2010.

esta obra Smith trata de plasmar la relación de los sentimientos, emociones y actitudes del ser humano en la sociedad. Y de cómo estos influyen en la riqueza de las naciones. Smith trataba a la sociedad y al individuo como partes de un mismo todo.

A. Smith hace hincapié en dos sentimientos en concreto que guían el comportamiento de los seres humanos. Son la vanidad y la simpatía. La vanidad la define como el deseo que tenemos los seres humanos de ser amados y respetados por el resto. Y la simpatía como la capacidad que tenemos para “ponernos en la piel del otro”. Estos dos están estrechamente ligados. Los seres humanos queremos ser amados y por ello usamos la simpatía. Este comportamiento parece un tanto egoísta.

En 1776 Smith publica su obra maestra *“Una investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones”* o simplemente *“La riqueza de las naciones”*³. En este tomo trata de plasmar cual es el origen de la riqueza de los países, basándose en las conclusiones de su obra anterior.

"el hombre necesita casi constantemente la ayuda de sus semejantes, y es inútil pensar que lo atenderían solamente por benevolencia (...) No es la benevolencia del carnicero o del panadero la que los lleva a procurarnos nuestra comida, sino el cuidado que prestan a sus intereses" Adam Smith.

Es este comportamiento egoísta el que hará aumentar la riqueza de las naciones, según Smith.

¿Pero qué significado tenía la riqueza de las naciones para Adam Smith? Smith, como su amigo David Hume⁴, no era partidario del pensamiento mercantilista. Hume postuló que aumentar la cantidad de oro y metales preciosos no haría aumentar la riqueza de las naciones. Y lo plasmó con un ejemplo.

¿Qué pasaría si todos los ciudadanos de una nación duplicaran su dinero milagrosamente de la noche a la mañana? La respuesta de Hume fue que aumentarían los precios en la misma cantidad. Por tanto, los ciudadanos tendrían más dinero pero no más poder adquisitivo. En la actualidad esto se corresponde con un incremento de la masa monetaria, que deriva a corto plazo en un aumento del IPC (índice de precios al consumo).

Como ya hemos dicho, Hume desmintió que la riqueza de las naciones procediera de la cantidad de oro y metales preciosos. De hecho afirmó que la riqueza de las naciones procedía de la cantidad de bienes y servicios que esta podía producir en un determinado periodo de

³ Smith, A.: *Investigación sobre la Naturaleza y las Causas de la Riqueza de las Naciones*, Fondo de Cultura Económica, 1958.

⁴ Hume, D.: *Ensayos Económicos: los Orígenes del Capitalismo Moderno*, Biblioteca Nueva, 2008.

tiempo. Esta definición de riqueza se parece mucho a la definición actual del PIB (visto desde la oferta).

Vista esta nueva definición de riqueza, ¿cómo el egoísmo puede aumentar la riqueza de las naciones? Aquí entra el papel de los utilitaristas. En la escuela de la ilustración escocesa – a la que pertenecían Hume y Smith- se escucha por primera vez la noción de utilidad y utilitarismo. Este concepto microeconómico trata de medir la felicidad o bienestar de los individuos. Los utilitaristas proponen “mayor utilidad para el mayor número de individuos”. De este modo, cuanta mayor utilidad tengan los individuos de una nación más rica será esa nación. A un individuo para alcanzar mayor utilidad, le basta con aumentar la cantidad de productos que se puede permitir. Si todos los individuos de una nación aumentan su poder adquisitivo (pueden tener más bienes) la nación se hace más rica (la nación puede producir mayor número de bienes). Actualmente se diría que su PIB ha aumentado. Esta nación puede producir más bienes y servicios que antes.

2.2. Época industrial (XIX)

La revolución industrial fue un fenómeno que empezó en el Reino Unido a finales del siglo XVIII y que se extendió por Europa en el siglo XIX. Este fenómeno se trató de una evolución económica, social y tecnológica, que dio lugar a una nueva etapa en el pensamiento tanto político, como económico.

En esta revolución industrial se crea una nueva clase social, el proletariado. Enormes masas de campesinos se ven forzados a buscarse la vida en las ciudades. El futuro en las ciudades parece más prometedor que el futuro en el campo, debido a la brecha salarial entre el sector agrario y el industrial. Las ciudades se llenan de gente que trabaja en la nueva industria. Sin embargo esta nueva industria ofrece salarios bajos y condiciones de trabajo insalubres. También genera grandes fortunas a los capitalistas. Por primera vez en la historia, la riqueza no era asunto exclusivo de las naciones. Ahora, las manos privadas tenían en su poder buena parte de la riqueza.

A pesar del gran crecimiento económico surgen grandes desigualdades. Se crea así la lucha de clases. Un conflicto entre la burguesía y el proletariado. En el que entran en conflicto los propietarios de los medios de producción con los que únicamente poseen su fuerza de trabajo. El proletariado se ve forzado a vender su fuerza de trabajo, aunque sea por un bajo salario. Por el otro lado, los propietarios de los medios de producción (del capital) pagan

bajos salarios para ganar en competitividad. Había por tanto, una gran brecha entre ricos y pobres (entre los burgueses y el proletariado).

Se crea así lo que Karl Marx⁵ define como explotación del trabajador. Cuando hablamos de explotación rápidamente se nos vienen a la cabeza los casos más extremos y aberrantes, como son: la esclavitud, el sistema de castas, el empleo de menores en trabajos pesados, las jornadas sobrehumanas en condiciones insalubres, la privación de derechos básicos, etc. Sin embargo, la definición de explotación es más amplia y no solo se refiere a estos casos extremos. La explotación es sacar ventaja o provecho injusto del trabajo de otra persona. Esta definición de explotación debe ser matizada. Lo primero es que la explotación se da entre seres humanos. Sin embargo, en ocasiones se habla de explotación de la tierra o de los recursos naturales. Nos referimos entonces al aprovechamiento injusto (para las siguientes generaciones) de los recursos naturales por parte de la producción y del consumo actual. Por tanto, entendemos por explotación no solo al aprovechamiento injusto del trabajo de otro, sino también, al aprovechamiento injusto de los recursos de otro.

Dada la voluntariedad de los intercambios en el sistema capitalista parece difícil creer que se pueda dar la explotación. El trabajador es libre de negarse a trabajar para quien le ofrece un contrato explotador; sin embargo, puede que no tenga libertad real, ya que rechazar el trabajo podría implicar no alcanzar los recursos necesarios para una vida digna.

Marx pretendía crear una sociedad de hombres libres e iguales. Marx veía las desigualdades creadas por esta revolución industrial y para evitarlas propone la eliminación de la propiedad privada de los medios de producción. Si los medios de producción fueran públicos, no habría ningún burgués explotando a ningún trabajador. Por tanto, se eliminaría el conflicto de clases. Para Marx este resultado solo se hace posible mediante la revolución comunista. La revolución comunista busca una sociedad justa e igualitaria mediante: la prohibición de la propiedad privada de los medios de producción, trabajo obligatorio para todo el mundo y la sustitución del trabajo infantil por la formación infantil, entre otras. Esta revolución- según Marx- era inevitable.

⁵ Marx, K.: EL Capital, Akal, 2000

“al desarrollarse la gran industria, la burguesía ve tambalearse bajo sus pies las bases sobre las que produce y se apropia de lo producido. Y a la par que avanza, se cava su fosa y crea a sus propios enterradores. Su muerte y el triunfo del proletariado son igualmente inevitables”. Karl Marx

Con las ideas de Marx se funda el partido comunista que tiene como objetivo crear una sociedad igualitaria. Algo alejado del pensamiento comunista que posteriormente se adopta. Este último pretende también eliminar la propiedad privada y gestionar la demanda desde el Estado.

La visión del sistema capitalista de Marx resulta para algunos demasiado apocalíptica. Otros autores han hecho predicciones igualmente apocalípticas. Por ejemplo, Thomas Robert Malthus (1766-1834). Este veía a la par el aumento de la población mundial y la escasez de las tierras. La tasa de crecimiento de la población era superior a la tasa de regeneración de los recursos, según Malthus. Esto llevaría inevitablemente a un empobrecimiento generalizado de la población.

La predicción apocalíptica de Marx va en esta línea, pero en sentido contrario. Mientras Malthus solo considera las tierras como capital, Marx expande el término capital al terreno de la industria. Este nuevo capital tiene una acumulación infinita, no como la tierra en la teoría de Malthus. El capital no tiene límites de acumulación para Marx. El capital al acumularse de forma indefinida: por un lado, haría bajar la tasa media de rendimiento del capital (lo que rompería el motor que lleva a la acumulación del capital), y por otro, la parte de la renta nacional que proviene del capital aumentaría su proporción indefinidamente (lo que llevaría, a corto plazo, a la revolución obrera). El concepto es sencillo. El capital necesita de mano de obra para ser productivo. Si el capital alcanza niveles muy altos y no van acompañados de un aumento de la fuerza de trabajo, habrá capital inservible. Es decir, habrá maquinaria (o cualquier forma de capital) sin un trabajador que la use. Si el capital no es usado no genera rendimientos. Si el capital no genera un rendimiento no será atractivo acumular capital.

2.3. El cambio de sentido del siglo XX

El siglo XX, es un siglo muy caótico en lo que se refiere a política y economía. Estas se vuelven altamente inestables debido a las guerras. Sin embargo, tras acabar la Segunda Guerra

Mundial comienza un periodo de alto crecimiento económico. Se le denomina Edad de oro del capitalismo o años dorados. Los franceses también conocen este periodo como los treinta gloriosos y los alemanes como el boom de la posguerra. Este periodo se da desde el final de la Segunda Guerra Mundial (1945) hasta la crisis del petróleo (1973). Fue una etapa caracterizada por dos procesos: un crecimiento económico jamás alcanzado y la Guerra Fría que enfrentaba a Estados Unidos y la Unión Soviética.

En esta guerra se enfrentaban el bloque occidental-capitalista contra el oriental-comunista. La Guerra Fría fue una de las razones por las que la expansión capitalista estuvo acompañada de una gran presencia estatal, dando así, gran importancia a las cuestiones sociales.

En este periodo de posguerra se acentúa la tendencia al intervencionismo. Esta había sido interrumpida por la Segunda Guerra Mundial. El intervencionismo comenzó a dar forma a lo que hoy conocemos como “Estado del Bienestar”. El Estado incidía directamente sobre la actividad económica para asentar unas bases capitalistas sólidas. Cuestiones de empleo, de demanda y de inversión eran controladas por el Estado.

Uno de los nuevos rasgos de la economía es la alta producción a bajo coste. Surge a raíz del desarrollo de nueva tecnología y la introducción de nuevas técnicas de producción más eficientes. La consecuencia es la necesidad de dar salida a estos excedentes de producción. Así pues, se desarrolla la publicidad y con ella la llamada sociedad de consumo.

En este contexto de alto crecimiento económico hay que destacar la obra el Premio Nobel de Economía Simon Kuznets⁶. Este economista plantea la hipótesis de que el crecimiento económico llevará a una redistribución del ingreso más o menos equitativa. Para Kuznets las primeras etapas del crecimiento (cuando se dan grandes inversiones en infraestructura y bienes de capital) generan fuertes desigualdades de renta. Sin embargo, posteriormente, el aumento del empleo y de la productividad llevará a un aumento de los salarios y una mejor distribución del ingreso. Por tanto, según la teoría de Kuznets, las desigualdades de renta están abocada a disminuir en las fases más avanzadas del desarrollo capitalista.

⁶ Kuznets, S.: Desarrollo Económico, la Familia y la Distribución de la Renta, Ministerio de Trabajo y de Seguridad Social, 1995.

Hay que relacionar el contexto optimista de la época con los análisis realizados por Robert Solow⁷ en 1956. Este análisis estudia las condiciones de una “senda de crecimiento equilibrado”. Entendiendo por crecimiento equilibrado al crecimiento de todas las magnitudes macroeconómicas al mismo ritmo. Es decir, cuando crecen producción, renta, beneficio, salario, capital, cotizaciones bursátiles, préstamos inmobiliarios, etc. al mismo ritmo todos los grupos de la sociedad se ven igualmente beneficiados. Esta visión tan optimista del sistema capitalista choca con las visiones apocalípticas de Marx.

La teoría de Kuznets es la primera que se basa en un profundo trabajo estadístico. Según esta, las desigualdades están próximas a seguir, en todas partes, una curva en forma de campana. Es decir, a lo largo del proceso de industrialización y desarrollo económico las desigualdades primero crecen y luego decrecen.

Ver el mapa de la desigualdad de ingresos de EEUU en el siglo XX nos ayudará a poner en contexto la teoría de Kuznets. Como vemos en el gráfico 2.1 la desigualdad de ingresos en EEUU tras la Segunda Guerra Mundial cae hasta su nivel más bajo. A partir de 1980, la desigualdad crece conforme se acerca al siglo XXI. Este crecimiento se corresponde con la parte creciente de la campana de Kuznets (curva de Kuznets). Kuznets predice entonces que las desigualdades deben decrecer a lo largo del siglo XXI.



⁷ Solow, R.: Teoría del Crecimiento, Fondo de Cultura Económica, 1976.

Kuznets había trabajado en la relación entre crecimiento económico y distribución de ingresos. Sin embargo, este era muy crítico con la pretensión de medir el bienestar social exclusivamente con el ingreso per cápita (PIB per cápita). En un discurso ante el congreso estadounidense en 1934 advertía que:

“es muy difícil deducir el bienestar de una nación a partir de su renta nacional (per cápita)”. Simon Kuznets, 1934⁸.

Kuznets consideró que sus advertencias eran ignoradas y que tanto políticos como economistas equiparaban prosperidad y crecimiento del PIB per cápita. Así años más tarde de su declaración ante el congreso amplió sus críticas cuando declaró:

“Hay que tener en cuenta las diferencias entre cantidad y calidad del crecimiento, entre costes y beneficios y entre el plazo corto y largo. [...] Los objetivos de más crecimiento deberían especificar de qué y para qué”. Simon Kuznets, 1962⁹.

3. RENTA-BENEFICIO; RENTA-SALARIO

Como ya hemos comentado anteriormente, este trabajo tratará de relacionar la situación del capital en el siglo XXI, con la desigualdad y la pobreza en este mismo periodo. Para ello es imprescindible empezar por definir el capital.

Pero antes de ello es importante destacar que muchas de las ideas del presenta capítulo están tomadas de la excelente obra de Thomas Piketty *“El capital en el siglo XXI”*¹⁰. Tanto ideas generales, como fórmulas matemáticas, como gráficos y tablas han sido sacados del libro del economista francés. Una vez aclarado este punto retomemos la definición de capital.

3.1. ¿Qué es el capital?

El capital está estrechamente relacionado con los factores de producción. El capital no siempre es un factor de producción, pero los factores de producción son siempre partes del

⁸ C. Cobb, T. Halstead y J. Rowe, The Atlantic Monthly, octubre 1995.

⁹ Ibidem.

¹⁰ Piketty, T.: El Capital en el siglo XXI, RBA, 2015.

capital. Los factores de producción se clasifican en dos grupos. Por un lado el factor capital (coloquialmente se habla simplemente de capital), y por el otro, factor trabajo. El capital a su vez puede ser capital físico o capital humano.

Cuando hablamos de capital físico nos referimos a los activos no humanos que se pueden poseer e intercambiar en un mercado. El capital (físico) se compone de: uno, del conjunto de capital inmobiliario (pisos, casas, infraestructuras) para la vivienda, y dos, del capital financiero y profesional (edificios, maquinaria, equipamiento, patentes etc.) utilizado por empresas y administraciones para producir.

A la hora de hablar de factor trabajo o simplemente trabajo, nos referimos al conjunto de recursos humanos usados por las empresas e instituciones para producir determinados bienes y servicios. Cualquier trabajador de una empresa es considerado como factor humano. También se emplea mucho en economía el término capital humano. Este está más ligado al factor trabajo que al capital físico. Se trata pues de la fuerza de trabajo, la cualificación, la formación y las aptitudes individuales de las personas que componen el factor trabajo.

A partir de ahora, cuando hablemos de capital, sin ninguna especificación, nos referiremos al capital físico.

Los factores de producción deben estar siempre remunerados, ya estén en forma de capital o en forma de trabajo. A esta remuneración se le denomina renta. Podemos diferenciar entre renta del capital (beneficio, dividendos...) y renta del trabajo (salario), según la procedencia de la misma.

El conjunto de rentas del capital y rentas del trabajo de un país forman lo que en economía se denomina renta nacional.

$$\text{Renta nacional} = \text{Rentas de capital} + \text{Rentas de trabajo}$$

Será útil presentar la noción de renta nacional, ya que recurriremos a este término con frecuencia. Por definición, la renta nacional mide el conjunto de las rentas de las que disponen los habitantes de un determinado país en el curso de un año, sea cual fuere la forma jurídica que adquiere dicha renta.

Por lo tanto, si sumamos a la renta nacional las rentas cobradas de los extranjeros y restamos las pagadas, obtendremos la renta interior. Una vez descontadas las rentas netas del extranjero la producción y la renta del país coinciden.

$$\text{Renta nacional} = \text{Producción interior} + \text{rentas cobradas del extranjero} - \text{rentas pagadas al extranjero}$$

A nivel mundial las rentas cobradas y pagadas al extranjero se equilibran, y por tanto, la producción y la renta mundial siempre coinciden.

$$Renta\ mundial = Producción\ mundial$$

Es decir, la suma de todas las rentas del mundo es igual a la suma del valor de toda la producción mundial.

3.2. Capital y patrimonio

Para simplificar la exposición será útil emplear las palabras capital y patrimonio como sinónimos perfectos. Según ciertas definiciones estos términos son similares pero diferentes. El uso de la palabra capital se reserva a la acumulación del patrimonio, hecha por el hombre, excluyendo así la tierra o los recursos naturales. La tierra sería pues un elemento del patrimonio y no del capital. Sin embargo, en muchas ocasiones es difícil separar el valor de los edificios del valor del suelo, y por ello, que en este trabajo no distinguiremos entre capital y patrimonio.

Según otras definiciones, habría que reservar el término capital a los elementos patrimoniales que directamente se emplean en el proceso productivo. Pero hay elementos del patrimonio que juegan un papel doble. El oro, por ejemplo, puede ser considerado como reserva de valor o como un producto de joyería. El oro como reserva de valor sería parte del patrimonio. Sin embargo, el oro como producto de joyería formaría parte del capital. Lo mismo sucede con los bienes inmuebles destinados a vivienda.

Resumiendo, definiremos patrimonio nacional o capital nacional como el valor total de todo lo que poseen los habitantes y el Estado de un país en un momento dado y que se puede intercambiar en un mercado. Se trata pues de la suma de los activos no financieros (viviendas, terrenos, maquinaria, patentes, fondos de comercio, equipamiento...) y los activos financieros (cuentas bancarias, planes de ahorros, acciones, seguros de vida, fondos de pensiones, inversiones financieras...), restando los pasivos financieros (todas las deudas).

El capital nacional también puede ser clasificado de la siguiente manera:

$$Capital\ nacional = Tierras\ agrícolas + viviendas + otros\ capitales\ interiores + capital\ neto\ extranjero$$

Donde tierras agrícolas hace referencia a las tierras dedicadas a la explotación de materias primas; la vivienda incluye también el terreno sobre el cual se construye; otros capitales

interiores incluyen terrenos, maquinaria, patentes y otros; y Capital Neto Extranjero, que se refiere a la propiedad de nacionales sobre activos en el extranjero menos los activos de extranjeros en el país.

3.3. Razón capital/renta

La renta es un flujo que corresponde a toda la riqueza producida y distribuida en el curso de un periodo de tiempo (el periodo de referencia suele ser un año).

El capital es una reserva, un *stock*. Corresponde a la riqueza total que se posee en un momento determinado. Este *stock* proviene de la riqueza apropiada y acumulado a lo largo de los años. La forma más intuitiva de medir el peso del capital en una sociedad es mediante la ratio capital/renta. Consiste en dividir la reserva de capital entre el flujo de renta anual.

$$\beta = \frac{\text{Capital acumulado}}{\text{Renta nacional}}$$

Por ejemplo, si el valor acumulado del capital se corresponde con 6 años de renta nacional, $\beta = 6$ (o $\beta = 600\%$).

En los países desarrollados, en la década de 2010, cada habitante gana de media unos 30.000€ de renta anual. También poseen alrededor de 180.000€ de patrimonio, de los cuales 90.000€ corresponden a bienes inmuebles y 90.000€ a acciones, obligaciones y otras participaciones. La ratio capital/renta para estos países sería $\beta=600\%$ ($180.000/30.000=6$).

Es bien sabido, que si un país tiene una renta per capital de 30.000€ anuales, no significa que todos los habitantes dispongan de esa cantidad. Siempre que se aplican medias suelen quedar ocultas enormes disparidades; obviamente algunas personas no llegan a los 30.000€ anuales, mientras que otras tienen rentas decenas de veces superiores. Lo mismo sucede con la distribución del patrimonio.

La ratio capital/renta, medida en el conjunto de un país, no nos dice nada sobre la desigualdad del mismo. Sin embargo, mide la importancia global del capital en dicho país. Esta razón entre capital y renta nos será útil más adelante para medir las desigualdades.

En los gráficos 3.1 y 3.2 podemos ver la razón capital/renta en Gran Bretaña y Francia desde 1700 hasta 2010. El capital acumulado está desglosado en: tierras agrícolas, viviendas, otros capitales interiores y capital extranjero neto.

Gráfico 3.1 El capital en el Reino Unido, 1700-2010

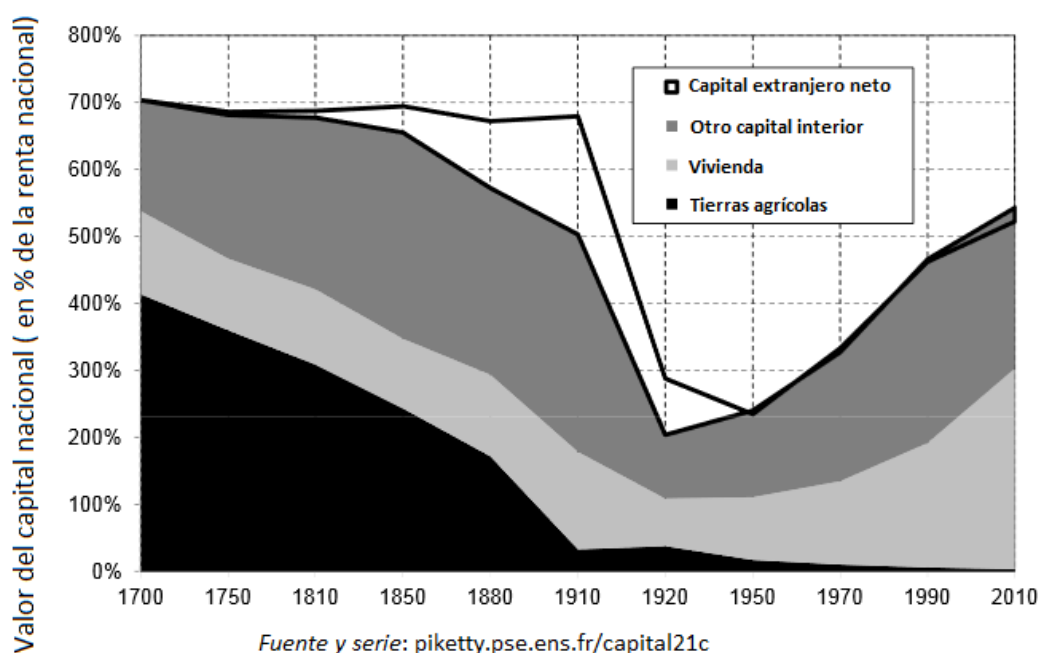
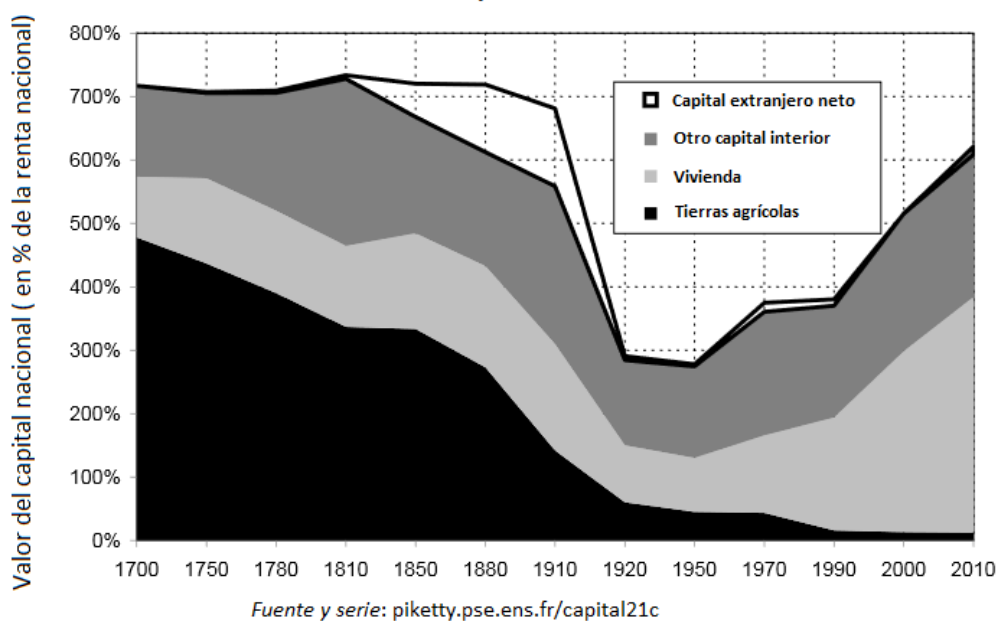


Gráfico 3.2 El capital en francia 1700-2010



3.4. La proporción de las rentas de capital α

La ratio capital/renta está estrechamente relacionada con la participación de las rentas del capital en la renta nacional. Representaremos la proporción de las rentas del capital como α , mediante la siguiente formula:

$$\alpha = r \times \beta$$

donde r es la tasa media del rendimiento del capital.

Por ejemplo, si $\beta = 600\%$ y $r = 5\%$ entonces $\alpha = 30\%$. En otras palabras si el patrimonio equivale a 6 años de renta nacional y la tasa de rendimiento medio del capital es del 5% anual, entonces la proporción de rentas del capital en la renta nacional es del 30%.

Esta igualdad nos permite de manera sencilla relacionar los tres conceptos más importantes para el análisis del sistema capitalista: la ratio capital/renta, la participación del capital en la renta nacional y la tasa de rendimiento del capital.

La tasa de rendimiento del capital es un concepto fundamental en numerosas teorías económicas. Esta mide lo que rinde un determinado capital en el curso de un año, cualquiera que sea su forma jurídica (beneficio, alquiler, dividendos, intereses...). Se trata de un término algo más amplio que el de tasa de beneficio o tipo de interés y de hecho engloba a ambos.

Es obvio, que la tasa de rendimiento puede variar muchísimo, dependiendo del tipo de inversión. Por ejemplo, algunas empresas pueden generar rendimientos superiores al 10% anual, mientras que otras podrían tener incluso rendimientos negativos (pérdidas).

En la década de 2010 se ha constatado que en los países desarrollados la proporción de las rentas del capital en la renta nacional está entorno al 30%. Con un ratio capital/renta próximo al 600%, los países ricos poseen un rendimiento medio del capital en torno al 5%.

En los países desarrollados la renta nacional por habitante está en torno a 30.000€, 21.000€ pertenecientes a las rentas del trabajo (70%) y 9.000€ a las rentas del capital (30%). Cada habitante posee unos 180.000€ de patrimonio medio, que le da un rendimiento de 9.000€ anual, que corresponde al 5% de rendimiento medio del capital.

La relación $\alpha = r \times \beta$ nos ayuda a analizar la importancia del capital en el conjunto de una sociedad, o incluso del planeta entero. Pero, también nos será útil para analizar las cuentas de una determinada empresa. Por ejemplo, consideremos el caso de una empresa que tiene un capital (oficinas, equipamiento, maquinaria) por valor de cinco millones de euros. La producción anual de dicha empresa tiene un valor de un millón de euros, de los cuales: 600.000€ están destinados a remunerar a los trabajadores y 400.000€ de beneficio. Para esta empresa la relación capital/renta o capital/producción es $\beta = 5$ (cinco millones de capital entre un millón de producción o renta anual). Del total de las rentas (un millón) el 40% pertenecen a los rendimientos de la inversión en capital. Es decir, $\alpha = 40\%$. Si despejamos r en nuestra fórmula tenemos que $r = 8\%$. El 8% de cinco millones son 400.000€ que pertenecen a la renta de los propietarios del capital.

Imaginemos ahora una segunda empresa. Esta vez el capital aportado es de tres millones de euros y el valor de la producción anual vuelve a ser de un millón. En este caso, el total de los salarios anuales asciende a 700.000€ y los beneficios a 300.000€. Para esta compañía tenemos que: $\beta=3\%$, $\alpha= 30\%$ y $r=10\%$. La segunda empresa es menos intensiva en capital que la primera, pero es más rentable (la tasa de rendimiento del capital es ligeramente superior para la segunda).

Las magnitudes β , α y r varían significativamente en función del tipo de empresa. Sucede lo mismo para los países. Estas tres magnitudes no pueden establecerse de manera independiente unas de otras. Para la fórmula $\alpha=r \times \beta$ existen dos grados de libertad y no tres. Es decir, una vez determinadas dos de las tres variables, la tercera nos la facilita la fórmula.

3.5. La distribución mundial de la producción

Será útil para nuestro análisis emplear algunos datos sobre la producción mundial. Estos datos se conocen relativamente bien desde la llegada del siglo XIX. Cuanto más recientes son estos datos, tenemos más certeza de su veracidad.

Entre 1900 y 1980, Europa y América concentraban entre el 70 y el 80 % de la producción mundial. Es decir, producen entre el 70 y el 80% de los bienes y servicios mundiales en este periodo. Entre 1980 y 2010, la proporción disminuye al 50% de la producción mundial. Y se estima que esta proporción siga bajando hasta el orden de un 20 o 30% a lo largo del siglo XXI. Esta proporción es la que había a principios del siglo XIX y estaría más en consonancia con el peso de Europa y América en la población mundial.

La siguiente tabla (3.1) nos muestra la distribución de la población, de la producción y de la renta por habitante a nivel mundial y desglosado por continentes para el año 2012. Como podemos ver Europa y América tienen un porcentaje de la población mundial más bajo que el porcentaje de producción mundial. De aquí se derivan las grandes diferencias de renta por habitante de Europa y América frente a Asia y África. El salario anual medio en el mundo es de 10.100€ por habitante; el salario anual medio de Europa y América es respectivamente de 24.000 y 21.500€ por habitante (muy superior a la media); mientras que en África y Asia

es de 2.600 y 7.000€ por habitante respectivamente (muy por debajo de la media).

Tabla 3.1 La distribución del PIB mundial en 2012						
	Población (en millones de habitantes)		PIB (en miles de millones de euros,2012)		PIB por habitante	Equivalente en renta mensual por habitante
					(en euros 2012)	
Mundo	7 050	100%	71 200	100%	10 100 €	760 €
Europa	740	10%	17 800	25%	24 000 €	1 800 €
UE	540	8%	14 700	21%	27 300 €	2 040 €
Rusia/Ucrania	200	3%	3 100	4%	15 400 €	1 150 €
América	950	13%	20 600	29%	21 500 €	1 620 €
EEUU/Canada	350	5%	14 300	20%	40 700 €	3 050 €
Latinoamérica	600	9%	6 300	9%	10 400 €	780 €
África	1 070	15%	2 800	4%	2 600 €	200 €
Norte de África	170	2%	1 000	1%	5 700 €	430 €
África subsahariana	900	13%	1 800	3%	2 000 €	150 €
Asia	4 290	61%	30 000	42%	7 000 €	520 €
China	1 350	19%	10 400	15%	7 700 €	580 €
India	1 260	18%	4 000	6%	3 200 €	240 €
Japón	130	2%	3 800	5%	30 000 €	2 250 €
otros	1 550	22%	11 800	17%	7 600 €	570 €

Fuentes: Véase piketty.pse.ens.fr/capital21c.

En 2012, La unión Europea, Estados Unidos y Canadá poseen el 41% de la producción mundial, disponiendo únicamente del 13% de la población mundial.

Gracias al PIB per cápita, nos hacemos una idea de cómo se distribuye la riqueza en el mundo. Nos permite comparar países de manera sencilla. Sin embargo, este indicador no nos indica la procedencia de las divergencias entre países.

3.6. De la divergencia a la convergencia

A menudo en economía se dice que la renta es igual a la producción. Esta afirmación es solo cierta a nivel mundial y no lo suele ser en el ámbito regional o continental. En general, la distribución mundial de la renta suele ser más desigual que la de la producción. Esto se debe a que los países ricos poseen parte del capital de otros países. Los países ricos reciben rentas de capital procedentes de países terceros; esto aumenta la renta del primer país sin que la

producción aumente; por otro lado, la producción del tercer país aumenta, sin embargo, las rentas no lo hacen en la misma medida.

Por tanto, los países ricos lo son doblemente.

En principio, este mecanismo por el cual los países ricos poseen parte de los países pobres puede tener un efecto positivo en términos de convergencia. Pero analicemos bien esta afirmación.

En primer lugar, este mecanismo no garantiza para nada la convergencia de la renta per cápita entre países; a lo sumo puede llevar a la convergencia de la producción por habitante. Para que se dé la convergencia de la producción hay que presuponer una perfecta movilidad del capital y, sobre todo, una absoluta equiparación de la cualificación de la mano de obra y del capital humano entre países.

Así mismo, desde una perspectiva histórica este mecanismo basado en la movilidad de capital no parece ser el principal instrumento de la convergencia entre países. Por ejemplo, ninguno de los países asiático que ha recortado distancias con los países desarrollados, ha experimentado una inversión extranjera masiva. Básicamente todos estos países han financiado su propio capital físico y, sobre todo, su propio capital humano. Todas las investigaciones recientes apuntan a que la inversión en formación y educación humana es la mayor fuente de crecimiento económico a largo plazo.

Para resumir, la experiencia histórica nos sugiere que el principal mecanismo que permite la convergencia entre países es la transmisión de conocimientos, tanto a escala nacional, como internacional. Dicho de otro modo, los más pobres acortan distancia con los más ricos en la medida que logran alcanzar el mismo nivel de saber tecnológico, de cualificación y de formación.

3.7. Perspectivas

En este siglo XXI, se está dando una convergencia entre países ricos y pobres a escala mundial. Por otra parte, nada indica que este acortamiento de distancias sea principalmente debido a la inversión de los primeros en los segundos. De hecho, si analizamos los países que han sufrido un gran crecimiento económico en las últimas décadas, la evidencia empírica nos dice que la inversión de los países pobres en sí mismos – cuando es posible- es la mayor fuente de progreso económico. Pero más allá de la cuestión de la convergencia, debemos

insistir en el hecho de que lo que está en juego, en este siglo XXI, es un posible retorno a un régimen de bajo crecimiento. Esto podría deberse a la bajada del componente demográfico: el crecimiento de la producción se descompone en dos términos: el crecimiento de la población, por una parte, y el crecimiento de la producción por habitante, por otra. Dicho de otro modo, el crecimiento tiene siempre un componente demográfico y otro meramente económico, que es el que permite la mejora en las condiciones de vida. Esta descomposición es obviada con demasiada frecuencia en el debate público; donde a veces parece plantearse que la población es estática y está estancada, lo que todavía no resulta en absoluto exacto. Por ejemplo, en 2013 -2014 la tasa de crecimiento de la economía mundial supero el 3%, sin embargo, el crecimiento poblacional mundial fue del 1% anual, de manera de la tasa de crecimiento de la producción por habitante fue del 2% aproximadamente.

Como hemos visto, el crecimiento demográfico tiene gran incidencia sobre el poder relativo de las naciones, pero también tiene una importante repercusión sobre la estructura de las desigualdades.

Si todas las variables permanecen estáticas, un crecimiento demográfico elevado tienen un efecto igualador, ya que reduce la importancia de los patrimonios procedentes del pasado: en cierto modo cada generación se hace a sí misma. Pongamos un ejemplo extremo, pero esclarecedor. Imagina una sociedad en el que todo el mundo tiene diez hijos. En este caso no valdría de mucho contar con las herencias, dado que esta se divide entre diez por cada generación que pasa. En esta sociedad el peso global de la herencia es muy reducido, y en la mayoría de los casos sería más realista apostar por el trabajo y por el ahorro propio.

Vemos entonces que un crecimiento muy fuerte de la población tiene efectos negativos sobre el aumento de la desigualdad. Pero, ¿qué podemos decir de un fuerte aumento de la producción por habitante? Por ejemplo, en una sociedad donde la producción se multiplica por diez en cada generación, valdría más contar con la renta y el ahorro propio; las rentas de las generaciones anteriores serán muy bajas en comparación con las actuales y no representan gran cosa.

Por el contrario, el estancamiento de la producción aumenta el peso del capital acumulado por las generaciones anteriores lo que provoca grandes disparidades de renta. Lo mismo sucede con el estancamiento demográfico.

Según ciertas predicciones de la ONU (tabla 3.2) el crecimiento de la población mundial acabará por estancarse a lo largo de este siglo. Es decir, la estabilización de la población del planeta, debería acelerarse a partir de ahora. Si dichas previsiones se cumplen, estaríamos ante un retorno al régimen de bajo crecimiento demográfico predominante en el 1700.

Tasa de crecimiento anual medio	Población mundial	Europa	América	África	Asia
0-1700	0,1%	0,1%	0,0%	0,1%	0,1%
1700-2012	0,8%	0,6%	1,4%	0,9%	0,8%
1700-1820	0,4%	0,5%	0,7%	0,2%	0,5%
1820-1913	0,6%	0,8%	1,9%	0,6%	0,4%
1913-2012	1,4%	0,4%	1,7%	2,2%	1,5%
Previsiones 2012-2050	0,7%	-0,1%	0,6%	1,9%	0,5%
Previsiones 2050-2100	0,2%	-0,1%	0,0%	1,0%	-0,2%

Fuentes: piketty.pse.ens.fr/capital21c. Las previsiones indicadas para la población en 2012-2100 corresponden al escenario central de la ONU.

Claro que estas predicciones son relativamente inciertas. Dependen, por una parte, de la evolución de la esperanza de vida (y de los avances médicos), y por otra, de las decisiones de fecundidad de las generaciones futuras. Ambas son difícilmente predecibles: la esperanza de vida depende en parte de los descubrimientos científicos realizados en medicina y la fecundidad depende de infinidad de factores; por lo tanto, estas predicciones no son del todo fiables. A de más, tampoco toman en consideración el efecto caótico que tendría una guerra o una catástrofe a nivel internacional.

Pero no es nuestro objetivo hacer predicciones demográficas, sino extraer las consecuencias de los posibles escenarios y así sacar conclusiones sobre la dinámica de la distribución de la riqueza. Como ya hemos mencionado anteriormente, este régimen de bajo (o nulo) crecimiento demográfico podría aumentar el peso de las herencias y capitales del pasado. Esto favorecería al aumento del peso de las rentas del capital en la renta nacional.

Pasemos ahora a analizar alguna predicción sobre crecimiento económico. Empezaremos por recordar que el crecimiento del pasado casi siempre se ha producido a un ritmo de crecimiento relativamente lento, en general no superior al 1 - 1,5% anual. Sin embargo, hay caso de países que han crecido a un ritmo más elevado, por ejemplo a un 3 o un 4% anual.

Esto concierne a países inmersos en un proceso acelerado de acortamiento de distancias con respecto a otros; un proceso, que por definición, acaba cuando el primero alcanza a estos últimos. Por tanto, este proceso de acortamiento de distancias solo puede ser transitorio y limitado en el tiempo.

Lo importante de todo esto es que no existe ningún ejemplo en la historia de un país que esté en la vanguardia tecnológica mundial y cuyo crecimiento de la producción por habitante sea- de manera sostenible- superior al 1,5% anual. La conclusión que sacamos de aquí es que es demasiado ambicioso querer crecer siempre a un ritmo del 3 o 4% anual.

Un ritmo de crecimiento del 1% anual es en realidad extremadamente rápido, mucho más rápido de lo que a menudo se cree. En 30 años, un crecimiento del 1% anual corresponde a un crecimiento acumulado del 35%; y un crecimiento del 1,5% corresponde con un 50% de crecimiento acumulado. Ya sea un crecimiento acumulado de un 30 o un 50% implica considerables transformaciones de los modos de vida y de empleo. Concretamente, en los 30 últimos años el crecimiento anual en Europa, Norteamérica y Japón ha sido apenas del 1-1,5%. Ahora bien, nuestra sociedad y nuestros modos de vida se han transformado enormemente (Internet, telefonía móvil, transporte aéreo más accesible, mejor acceso a estudios superiores...).

Sentada esta base previa ¿qué podemos decir de las tasas de crecimiento futuras? Algunos economistas, como Robert Gordon (economista americano y profesor de Ciencias Sociales de la Universidad de Northwestern), han vaticinado que el ritmo de crecimiento de la producción por habitante acabará por ralentizarse, empezando por los países más desarrollados. Se prevén unas tasas cercanas al 0,5% anual en el horizonte 2050-2100. El análisis de Gordon se basa en la comparación de las diferentes etapas de innovación tecnológica, desde la máquina de vapor hasta la tecnología de la información actual. Estas tecnologías más modernas tienen un potencial de crecimiento sensiblemente menor a la tecnología de los siglos pasados. Es decir, revolucionan menos radicalmente los modos de producción y mejoran en menor medida la productividad del conjunto de la economía.

Pero, al igual que en el caso del crecimiento demográfico, no nos compete predecir aquí como será el crecimiento en el siglo XXI. Sino más bien sacar las consecuencias de los posibles escenarios y así analizar la dinámica de la distribución de la riqueza. Como ya hemos visto en este apartado y al igual que en el caso de la población, un crecimiento bajo de la economía permitirá mantener más o menos constante el valor de los patrimonios procedentes del pasado. Esto avanza en favor de una mayor desigualdad patrimonial.

3.8. Ratio capital/renta a largo plazo $\beta = s/g$

A largo plazo, la ratio capital/renta es fácilmente relacionable con la tasa de ahorro y con la tasa de crecimiento de la renta nacional de un país dado.

$$\beta = s/g$$

Por ejemplos, si $s=12\%$ y $g=2\%$, entonces $\beta=600\%$ a largo plazo. En otras palabras, si un país ahorra anualmente un 12% de su renta nacional, y la tasa de crecimiento de la renta nacional es de un 2% anual, entonces a largo plazo la ratio capital/renta será del 600%. Es decir, el país habrá acumulado en capital el equivalente a seis años de renta nacional.

Esta fórmula trata de recoger una realidad evidente: un país que ahorra mucho y crece lentamente acumula a largo plazo una gran reserva de capital. Esto podría tener relevantes consecuencias sobre la estructura social y la distribución de la riqueza del país. Dicho de otro modo, en una sociedad en situación de crecimiento muy bajo o nulo, los patrimonios procedentes del pasado cobran una importancia desproporcionada.

La tasa de crecimiento que tenemos que tener en cuenta para la ley $\beta = s/g$ es la tasa global del crecimiento de la renta nacional. Es decir, la suma de la tasa de crecimiento de la renta nacional por habitante, más la tasas de crecimiento poblacional. En ocasiones se representa con g a la tasa de crecimiento de la renta nacional por habitante, y con n a la tasa de crecimiento de la población. Con esta nomenclatura nuestra formula quedaría así: $\beta = s/ (g+n)$. Para simplificar la notación, diremos aquí que g es la tasa de crecimiento global de la economía y emplearemos la formula $\beta = s/g$.

Los gráficos 3.1 y 3.2, vistos anteriormente, reflejan la ratio capital/renta en Francia y Reino Unido desde 1700 hasta 2010. Aquí podemos observar como la ratio capital/renta del siglo XXI retorna a los niveles de los siglos XVIII y XIX. Esto se explica de forma natural debido al retorno a un régimen de bajo crecimiento. Es el descenso del crecimiento –sobre todo demográfico- el que conduce a un aumento del peso del capital en la economía.

La ley $\beta = s/g$ solo será válida si se cumplen algunas hipótesis esenciales.

1. El primer principio que hay que tener en cuenta es, pues, que el capital tarda tiempo en acumularse: hacen falta varias décadas para que se cumpla $\beta = s/g$.
2. En segundo lugar, la ley $\beta = s/g$ solo es válida si se centra en las formas de capital acumulable por el hombre. Si los recursos naturales puro representan una parte significativa de la renta nacional, resulta evidente que la relación capital/renta puede ser elevada sin la necesidad de hacer ahorrado.
3. Por último, la ley $\beta = s/g$ únicamente será válida si el precio de los activos evoluciona por término medio en la misma medida que los precios al consumo. Si el precio de los bienes inmuebles o de las acciones aumenta mucho más del resto de precios, también aquí la ratio β aumentará sin la necesidad de ahorrar más.

Estudieemos ahora cómo funciona la dinámica de la fórmula $\beta = s/g$. Imaginemos una sociedad que viene ahorrando, de manera continuada, el 10% de su renta nacional y que su economía crece siempre a un 2%. Esta economía está estancada en un nivel capital/renta del 500% (tiene en capital el equivalente a 5 años de renta nacional). Si esta economía pasa a ahorrar un 12% de la renta, sin cambiar su crecimiento, la relación capital/renta comenzará a tender a 600%. Si a largo plazo no varían ni la tasa de ahorro, ni la de crecimiento de la economía la sociedad acabará llegando a una $\beta=600\%$.

Para entender bien esta dinámica tenemos que hallar la tasa de crecimiento del capital y compárala con la tasa de crecimiento económico. La tasa de crecimiento del capital está perfectamente relacionada con la tasa de ahorro. La tasa de ahorro (s) está expresada en términos de renta nacional y para pasarla a términos de reserva de capital (o lo que es lo mismo, para hallar tasa de crecimiento del capital) debemos dividirla entre la ratio capital/renta. Es decir, un 12% de la renta nacional equivale a un 2% ($s/\beta = 12\%/600\%$) del capital acumulado para una β dada del 600%. Dicho de otro modo, una tasa de ahorro de s sobre la renta nacional, equivale a una tasa de crecimiento de la reserva de capital de s/β .

Pongamos ahora el ejemplo de una sociedad que parte de una ratio capital/renta igual a 600% (el capital equivale a 6 años de renta nacional) y que ahorra el 12% de la renta nacional. Como ya hemos dicho, esta economía tendrá una tasa de crecimiento del capital del 2% anual. Que la relación capital/renta varíe con respecto a su nivel inicial, dependerá de cómo se comporten las tasas de crecimiento del capital y de la renta. Si el crecimiento económico es igual al crecimiento del capital, el nivel de β se mantendrá constante a largo plazo

($\beta = s/g = 0.12/0.02 = 600\%$). Con un crecimiento económico inferior al crecimiento del capital tenemos que β aumenta a largo plazo ($\beta = s/g = 0.12/0.01 = 1.200\%$). Por último, con un crecimiento económico superior al crecimiento del capital, a largo plazo β disminuye ($\beta = s/g = 0.12/0.03 = 400\%$).

Debemos precisar antes de avanzar, que el ahorro que hay que tener en cuenta para nuestra ley $\beta = s/g$ es el ahorro neto de la depreciación del capital, es decir, el ahorro realmente nuevo, una vez deducida la parte del ahorro que va destinada a compensar el desgaste del capital.

Ahora que entendemos un poco mejor la dinámica de la ratio capital/renta a largo plazo, vamos a analizar cuáles son los factores que han hecho evolucionar esta ratio. A comienzos de la década de 1970, el valor total de los patrimonios privados oscilaba entre 2 y 3.5 años de renta nacional en los países desarrollados. Cuarenta años después, a principios de la década de 2010, los patrimonios privados representan entre cuatro y siete años de renta nacional. Esta evolución de los patrimonios se explica por medio de tres factores. El factor más importante a largo plazo es la ralentización del crecimiento-sobre todo demográfico-acompañada de un constante y alto ahorro. Esto conduce a un incremento de la ratio capital/renta por medio de nuestra ley $\beta = s/g$. Este mecanismo constituye la mayor fuerza a largo plazo para la evolución de β . Sin embargo, no debemos olvidar los otros dos factores que han venido reforzando el incremento de la ratio capital/renta: en primer lugar, una fuerte tendencia a la privatización y transferencia gradual de la riqueza pública hacia la privada a partir del periodo 1970-1980; y en segundo lugar, un fenómeno de recuperación a largo plazo de los precios de los activos inmobiliarios y bursátiles, que también se ha acelerado en 1980-1990.

3.9. División capital-trabajo

Una vez comprendida la dinámica de la ratio capital/renta a largo plazo ($\beta = s/g$), volveremos sobre la división capital-trabajo de la renta nacional ($\alpha = r*\beta$). Recordamos que la fórmula $\alpha = r*\beta$ nos permite hallar de manera sencilla la proporción de la renta nacional perteneciente al trabajo y al capital, mediante la ratio capital/renta y la tasa de rendimiento medio del capital. La cuestión central es la siguiente: ¿cómo se determina la tasa de rendimiento del capital? Los datos mundiales observados nos dicen que en las etapas de mayor ratio capital/renta el

rendimiento medio del capital ha descendido. Pero conviene subrayar primero los límites de nuestra tasa r . Para empezar, el propio concepto de tasa “media” de rendimiento del capital es una construcción algo abstracta. En realidad, la tasa de rendimiento varía mucho en función del tipo de activo y también en función del tamaño del patrimonio individual. Concretamente, el rendimiento de activos de mayor riesgo, como el capital industrial, a menudo superan el 7-8%, mientras que los activos de menor riesgo tienen un rendimiento sensiblemente menor; por ejemplo, en torno a un 3-4% para los bienes inmuebles. Para los patrimonios muy pequeños, que adoptan forma de cuentas corrientes, tienen una rentabilidad muy baja, entorno al 1-2%, o incluso puede ser negativa cuando la inflación supera el bajo tipo de interés.

Pero nos volvemos a preguntar: ¿cómo se determina la tasa de rendimiento del capital? Según los modelos más simples, y bajo la hipótesis de una competencia <<pura y perfecta>> tanto en el mercado de capitales como en el de trabajo, la tasa de rendimiento del capital debería ser exactamente igual a la *productividad marginal* del capital. En los modelos más complejos y realistas, la tasa de rendimiento del capital no solo depende de la productividad marginal, sino también de la capacidad de negociación y de las relaciones de fuerza entre trabajadores y capitalistas, y según las situaciones y los sectores puede ser más alta o más baja que la productividad marginal del capital.

En todos los casos, la tasa de rendimiento del capital viene determinada especialmente por dos factores: por un lado, la productividad marginal del capital, y por el otro, la abundancia de la reserva de capital. Profundicemos en estos dos aspectos.

1. La productividad marginal del capital se define por el valor de la producción adicional aportada por una unidad de capital suplementaria. Por ejemplo, en una sociedad agraria el hecho de disponer del equivalente a 100 euros de tierras o herramientas (o cualquier forma de capital) suplementarias, permite aumentar la producción en 5 euros al año. Se dice entonces que la productividad marginal de invertir 100 en capital agrario es de 5 euros, es decir del 5% anual. En condiciones de competencia perfecta, se trata de la tasa de rendimiento anual que los propietarios de la tierra o herramientas debe percibir de los trabajadores agrícolas. En caso de que el propietario quiera sacar más del 5% anual de rentabilidad, el trabajador agrícola ira a arrendarle a otro capitalista las tierras o las herramientas. Si por el contrario es el trabajador el que

quiere percibir más del 95% será el capitalista el que busque otro trabajador agrario para alquilarle las tierras o herramientas. Evidentemente, hay casos en los que el propietario se haya en una situación de monopolio a la hora de alquilar sus tierras o herramientas. En este caso el propietario puede obtener un rendimiento del capital superior a la productividad marginal del capital invertido.

2. Es lógico esperar que la productividad del capital disminuya a medida que aumente la reserva de capital. Por ejemplo, si todos los trabajadores agrícolas disponen ya de miles de hectáreas de tierras de explotación, una hectárea más no reportará un rendimiento significativo. Del mismo modo, si una sociedad ha construido ya una cantidad enorme de viviendas, de manera que cada ciudadano dispone de centenares de metros cuadrados para vivir, el aumento de bienestar aportado por una inmueble más sería muy reducido. Lo mismo sucede con las máquinas y los equipamientos de todo tipo: la productividad es decreciente, al menos a partir de cierto umbral.

Pero lo interesante no es saber si la productividad marginal disminuye cuando la ratio capital/renta aumenta, sino más bien a qué ritmo lo hace. En particular, lo fundamental es determinar en qué medida disminuye el rendimiento del capital r –suponiendo que es igual a la productividad marginal– cuando aumenta la reserva relativa de capital β . Podrían darse dos situaciones. Si el rendimiento del capital r disminuye más que proporcionalmente cuando aumenta β , significa que la proporción de rentas del capital α disminuye cuando aumenta β . De manera contraria, cuando aumenta el stock de capital β y el rendimiento del capital r disminuye en una proporción menor al aumento de β , entonces la proporción de rentas del capital α aumenta cuando aumenta β .

Según la evolución histórica observada en el Reino Unido y Francia la segunda situación parece más pertinente a largo plazo. Sin embargo, desde el punto de vista teórico los dos casos son posibles. Todo depende de las particularidades y caprichos de la tecnología. Es decir, de cómo la tecnología relaciona trabajo y capital. Para reflexionar sobre esta cuestión, los economistas recurren al concepto de *función de producción*, el cual se trata de una formulación matemática que permite resumir el estado de las tecnologías posibles. Las funciones de producción se caracterizan sobre todo por la *elasticidad de sustitución* entre capital y trabajo, un concepto que mide la facilidad con la que podemos sustituir un factor por otro en el proceso de producción. Es decir, la facilidad con la que reemplazamos trabajo por

capital y capital por trabajo, a la hora de producir los productos demandados. Para entender bien el concepto de elasticidad de sustitución veamos un par de ejemplos extremos.

- Elasticidad de sustitución nula (igual a cero): corresponde a una función de producción de coeficientes fijos: se necesita exactamente una hectárea de tierra y una herramienta por trabajador agrícola (o una maquina por obrero industrial). Una unidad más de tierra o de herramientas será inservible, es decir la productividad marginal de esa última unidad es rigurosamente nula. Del mismo modo, si existe un trabajador de más con respecto a la reserva de capital disponible, este no tendrá tierras ni herramientas con las que producir. Es decir, la productividad marginal de este último trabajador es también nula.
- Elasticidad de sustitución infinita: en este caso la productividad marginal del trabajo y del capital es totalmente independiente de la cantidad de trabajo y capital disponible. En particular, el rendimiento del capital r es fijo y no depende de la cantidad de capital: siempre es posible acumular más capital y aumentar la producción, pero siempre en un rendimiento fijo, por ejemplo, del 5% anual por unidad de capital suplementaria. Podríamos imaginarnos una sociedad totalmente robotizada donde se pudiera aumentar indefinidamente la producción con capital que trabaja por sí solo.

Ninguno de estos dos casos extremos son realmente pertinentes: el primero peca de poca imaginación, y el segundo, de exceso de optimismo tecnológico. La cuestión pertinente es saber si la elasticidad de sustitución del trabajo y el capital es inferior o superior a uno. Si la elasticidad oscila entre cero y uno, entonces un aumento de la cantidad relativa de capital β conduce a un descenso tan fuerte de la productividad marginal del capital que la proporción del capital $\alpha = r \cdot \beta$ disminuye (suponiendo que el rendimiento del capital es igual a la productividad marginal del mismo). Si la elasticidad es mayor que uno, entonces un incremento de la ratio capital/renta β conduce a un descenso limitado de la productividad marginal del capital, de manera que la proporción del capital $\alpha = r \cdot \beta$ aumenta (suponiendo que el rendimiento del capital es igual a la productividad marginal del mismo). En el caso de una elasticidad igual a uno, los dos efectos se compensan perfectamente: el rendimiento del capital r disminuye en la misma medida en la que la reserva relativa de capital β aumenta, por lo que la proporción de las rentas del capital $\alpha = r \cdot \beta$ permanece constante.

3.10. El mensaje pesimista de Piketty

Para concluir y resumir este capítulo trataré de explicar cuáles han sido las conclusiones obtenidas por Piketty en su obra *“El capital en el siglo XXI”*. Piketty está convencido y orgulloso de haber analizado las fuentes más amplias y completas empleadas hasta el momento, aun así, es consciente de que son imperfectas e incompletas.

La lección general de su investigación es que la evolución dinámica de una economía de mercado y de propiedad privada contiene en su interior importantes fuerzas de convergencia, ligada sobre todo a la transmisión de conocimientos y cualificación. Pero también existen poderosas fuerzas de divergencia, potencialmente amenazadoras para nuestras sociedades democráticas y para nuestros valores de justicia social.

La principal fuerza desestabilizadora está ligada al hecho de que la tasa de rendimiento privado del capital r puede ser mucho más elevada a largo plazo que la tasa de crecimiento de la renta y la producción g . La desigualdad $r > g$ implica que los patrimonios del pasado se recapitalizan a un ritmo superior al aumento de la producción y los salarios. El empresario tiende a convertirse en rentista, y a dominar cada vez más a aquellos que solo poseen su trabajo.

“Una vez constituido, el capital se reproduce solo, más rápido de lo que se incrementa la producción. El pasado devora al futuro.” Thomas Piketty. *El capital en el siglo XXI*. Conclusión.

Las consecuencias de un $r > g$ pueden ser peligrosas para la dinámica a largo plazo de la distribución de la riqueza. Este problema no tiene una solución simple. Es verdad que el crecimiento puede incentivarse por medio de la formación, el conocimiento y las tecnologías no contaminantes, pero ello no hará aumentar el ritmo de crecimiento al 4-5% anual. Como ya he dicho anteriormente, a lo largo de la historia los países que han estado a la vanguardia tecnológica no han crecido a más del 1-1,5% anual. Sin embargo, sí lo han hecho países que recortaban distancias con los primeros. Estos segundo, una vez alcancen a los primeros reducirán su ritmo de crecimiento hasta alcanzar no más del 1-1,5% anual.

Así pues, con un rendimiento medio del capital de en torno al 4-5%, es probable que la desigualdad $r > g$ vuelva a ser la norma en el siglo XXI, como lo había sido siempre en la historia hasta la llegada de las guerras del siglo XX.

Piketty plantea dos soluciones para evitar la posible desigualdad $r > g$:

- La primera es aplicar un impuesto muy elevado al rendimiento del capital, con el fin de hacer caer el rendimiento privado por debajo de la tasa de crecimiento. Sin embargo, Piketty advierte de que si se hace de manera demasiado masiva y uniforme,

se corre el riesgo de ahogar el motor de la acumulación y reducir todavía un poco más la tasa de crecimiento.

- La segunda, y la más adecuada para Piketty, es implantar un impuesto progresivo anual sobre el capital. De este modo asegura que se puede evitar la espiral de desigualdad, y a la vez, preservar las fuerzas de la competencia y de la acumulación privada. Piketty propone un posible baremo para este impuesto: tasas del 0,1-0,5% anual sobre patrimonios inferiores a un millón de euros, 1% entre uno y cinco millones de euros, 2% entre cinco y diez millones de euros y hasta un 5-10% para las fortunas de varios cientos o miles de millones de euros. Ello permitiría contener el avance sin límites de las desigualdades patrimoniales mundiales, que aumentan actualmente a un ritmo insostenible a largo plazo. Piketty es consciente de la dificultad de aplicar esta solución, dada la necesidad de un altísimo grado de cooperación internacional e integración política regional.

3.11. Las voces críticas sobre el mensaje pesimista

Son numerosos los estudios y analistas que han rebatido los argumentos de Piketty, cuyo trabajo concluye que la desigualdad de ingresos ha aumentado de forma muy sustancial en las últimas décadas como consecuencia del creciente rendimiento que ofrecen las rentas de capital, concentradas en pocas manos, frente a las tradicionales rentas del trabajo. El capitalismo, por tanto, fomentaría la desigualdad económica, según esta teoría, y, por ello, es necesario intensificar las políticas redistributivas mediante nuevas y sustanciales subidas de impuestos sobre la riqueza.

Sin embargo, "no existe evidencia empírica" para sustentar tal afirmación, según advierte Carlos Góes, analista del FMI¹¹. De hecho, tras analizar un total de 19 economías ricas a lo largo de tres décadas, no solo no encuentra indicios que apoyen la tesis de Piketty, sino que observa justo lo contrario: en tres de cada cuatro casos, la desigualdad cayó cuando el rendimiento del capital creció más rápido que el PIB.

Es decir, a mayor rendimiento del capital, mayor igualdad económica en la sociedad, y no al revés. Así pues, "hay que buscar las causas de la desigualdad (y sus posibles soluciones) en otro lugar", concluye el miembro del FMI.

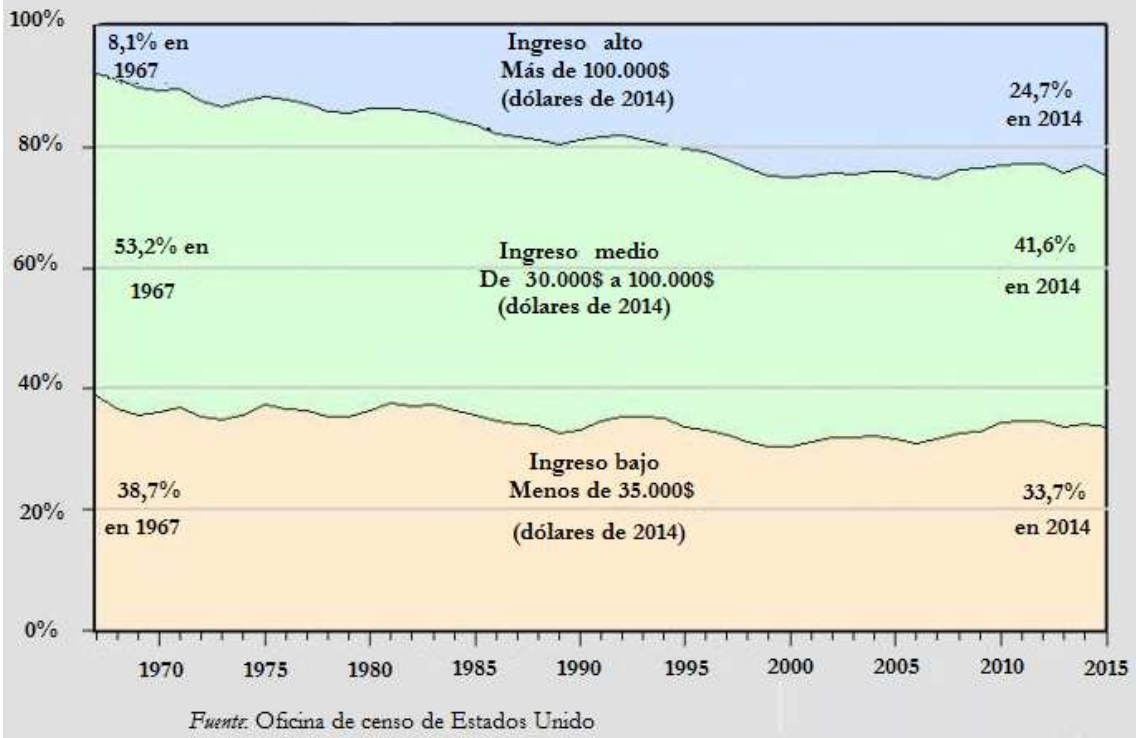
¹¹ Carlos Góes, 'Testing Piketty's Hypothesis on the Drivers of Income Inequality: Evidence from Panel VARs with Heterogeneous Dynamics, IMF, 2016

Otras de las críticas realizadas a Piketty es haber tomado como medida de referencia la renta antes de impuestos y no la renta disponible. De este modo, el autor ha obviado el efecto redistributivo de los impuestos progresivos. En realidad, cuando ajustamos los datos y consideramos también el efecto de los impuestos y las transferencias fiscales podemos ver que, en términos reales, cada hogar de clase media recibe hoy dos dólares de transferencias fiscales por cada dólar que paga al Fisco en Estados Unidos.

Por otro lado, si tomamos los datos de las encuestas salariales del Censo y ajustamos los distintos niveles de retribución a la inflación para poder hacer comparativas en el tiempo, vemos que el porcentaje de hogares que registra un ingreso medio (de 35.000 a 100.000 dólares) ha caído del 53% al 42% entre 1967 y 2014.

Sin embargo, esto no se ha traducido en un crecimiento de los hogares de ingresos bajos: las familias que ganan menos de 35.000 dólares anuales han pasado del 39% al 34% durante el mismo periodo. En realidad, la clave es que cada vez hay más familias en tramos de rentas altas: el 8% de los hogares ganaba más de 100.000 dólares en 1967 frente al 25% registrado en 2014. Por tanto, un $r > g$ no implica necesariamente un aumento de las desigualdades de ingresos, tal y como dice Piketty.

Gráfico 3.3 Porcentaje de familias clasificado por nivel de ingresos anuales en EEUU en dólares constantes de 2014, 1967 -2014



Según el prestigioso economista estadounidense Tyler Cowen¹², es preocupante que Piketty quiera "organizar eficientemente los recursos públicos para que supongan dos tercios del ingreso nacional". Esta reivindicación de un gasto público del 66% del PIB vendría demostrando que "Piketty solamente se preocupa por evitar que la riqueza se concentre en el sector privado. Si hablamos del sector público, ahí no parece haber problema"

4. DESIGUALDAD Y POBREZA

En su obra, Piketty está muy preocupado por las grandes diferencias patrimoniales que se están generando en este siglo XXI, ya que estas a su vez generan tremendas desigualdades de ingresos. El autor pretende aminorar esas diferencias mediante un impuesto progresivo sobre el capital, dando así al Sector Público cuantiosos recursos económicos. Pero Piketty no indica como emplear este excedente de recursos públicos y por tanto, da la sensación de que el

¹² Cowen T., Se Acabó la Clase Media, Antoni Bosch, 2014.

autor solo está interesado en reducir las grandes fortunas y que la riqueza no se concentre en unas pocas manos privadas.

Si nos fijamos en el gráfico anterior (gráfico 3.3) vemos como han ido aumentando el número de familias que ganan más de 100.000 dólares anuales. Piketty parece más interesado en reducir esta franja que en aumentarla. A mi parecer, una persona con ideología izquierdista debe preocuparse más por reducir la pobreza (o el número de familias que cobran menos de 35.000 dólares anuales en la tabla 3.3) que por mitigar la riqueza. Por lo tanto y en mi opinión, es más útil para la sociedad luchar por reducir la pobreza que luchar por reducir la desigualdad – de aquí el título de este capítulo. Definamos ambos conceptos.

La pobreza es la situación o condición socioeconómica de la población que no puede acceder o carece de los recursos para satisfacer las necesidades físicas y psíquicas básicas que permiten un adecuado nivel y calidad de vida tales como la alimentación, la vivienda, la educación, la asistencia sanitaria o el acceso al agua potable. También se suelen considerar la falta de medios para poder acceder a tales recursos, como el desempleo, la falta de ingresos o un nivel bajo de los mismos.

La pobreza puede ser clasificada de distintas formas; individual o colectiva; temporal, permanente o cíclica (estacional); en salud, en alimentación, en educación...; absoluta o relativa. Estas clasificaciones son todas importantes, pero en nuestro análisis de la pobreza solo estudiaremos la última: la pobreza absoluta o relativa. Empecemos por definir las:

- Pobreza absoluta: esta definición se corresponde con la primera definición de pobreza, es decir, se trata de la insatisfacción de las necesidades básicas para la vida. Normalmente esta se mide mediante un umbral monetario llamado línea de la pobreza. Se trata de dar valor monetario a una cesta de consumo que permita alcanzar los niveles mínimos de satisfacción en lo que a las necesidades básicas se refiere. De este modo, las familias que no tienen los ingresos necesarios para alcanzar la línea de la pobreza son considerados pobres.
- Pobreza relativa: Es la falta de recursos de algunas personas que el resto de la sociedad da por hecho. Por ejemplo, si se dice: "los hogares con un ingreso acumulado por debajo del 50% de la media del ingreso viven en la pobreza, entonces se está usando una medida relativa de pobreza. En este sistema, si el ingreso de todos

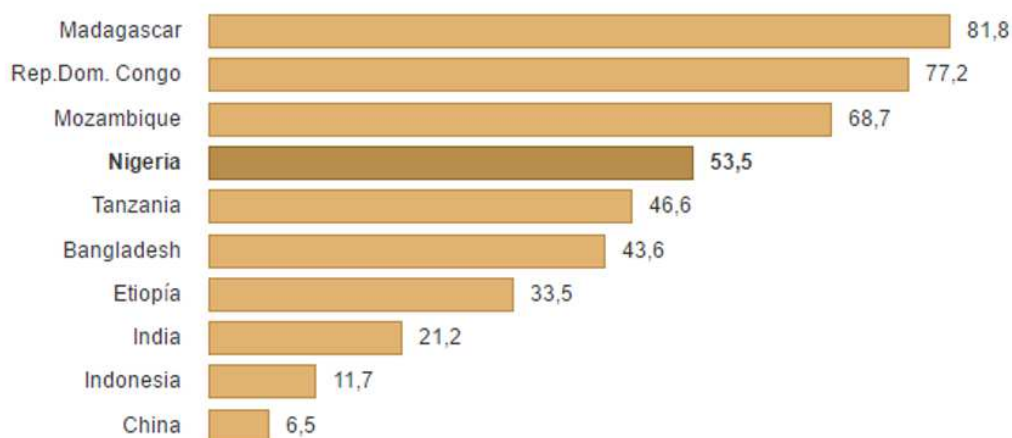
aumenta y la distribución de éste no cambia, entonces la tasa de pobreza tampoco cambiará. Las medidas de pobreza relativa pueden producir resultados "incoherentes" cuando se mide poblaciones pequeñas o particulares. Por ejemplo, si la media del ingreso por hogar en una sociedad rica es de \$1 millón cada año, entonces una familia que gane \$100.000 se puede considerar como pobre en la escala de pobreza relativa, aun cuando dicha familia tenga todas sus necesidades básicas satisfechas. Al otro extremo de la escala, si la media del ingreso de hogares en un barrio muy pobre comprende sólo el 50% de lo que se necesita para cubrir sus necesidades básicas, entonces una persona que cuyo ingreso sea igual a la media no se consideraría como pobre en la escala de pobreza relativa, aun cuando obviamente esa persona es pobre en una escala de pobreza absoluta. La escala de pobreza relativa podría asemejarse al concepto de desigualdad, ya que se centra principalmente en la medición de las desventajas económicas y sociales que tienen un individuo respecto al resto de personas de su entorno.

A partir de ahora denominaré a la pobreza absoluta simplemente como pobreza y a la pobreza relativa como desigualdad. Los analistas que han estudiado la pobreza y la desigualdad han tratado de medirla mediante distintos instrumentos.

Como bien hemos dicho anteriormente la pobreza absoluta se mide principalmente con la línea de la pobreza, que da valor monetario a una cesta de bienes imprescindibles para cubrir las necesidades básicas. Se trata de la fórmula más usada a la hora de medir el número de pobres de una región o incluso en el mundo. Con el fin de tipificar el poder adquisitivo de los ingresos, la moneda local se expresa en términos de su equivalencia de poder adquisitivo mediante el uso de dólares de "paridad del poder adquisitivo" (PPA). En 1991 el Banco Mundial estimó una línea internacional de pobreza equivalente a 1 US\$ PPA diario a precios de 1985, razón por lo cual la línea se dio a conocer como "1 dólar al día". En el 2000 la línea fue recalculada a precios de 1993, y se fijó en 1,08 US\$ PPA. Posteriormente, sobre la base de los nuevos índices de PPA generados por el Programa de Comparación Internacional de 2005, se determinó un nuevo umbral, de 1,25 US\$ PPA diario. Finalmente para 2015, se estableció una nueva línea de pobreza fijada en 1,90 US\$ PPA o lo que es lo mismo 1,6€ PPA. Gracias a este instrumento de medición de pobreza, podemos saber si una familia tiene o no los ingresos necesario para subsistir dignamente, viva en el país que viva.

En el gráfico 4.1 podemos ver los diez países con mayor tasa de pobreza del mundo. En este gráfico, elaborado con datos del Banco Mundial, se ha contado el número de personas en situación de pobreza (mediante la línea de pobreza) y se ha dividido entre la población total, obteniendo así la tasa de pobreza del país en cuestión.

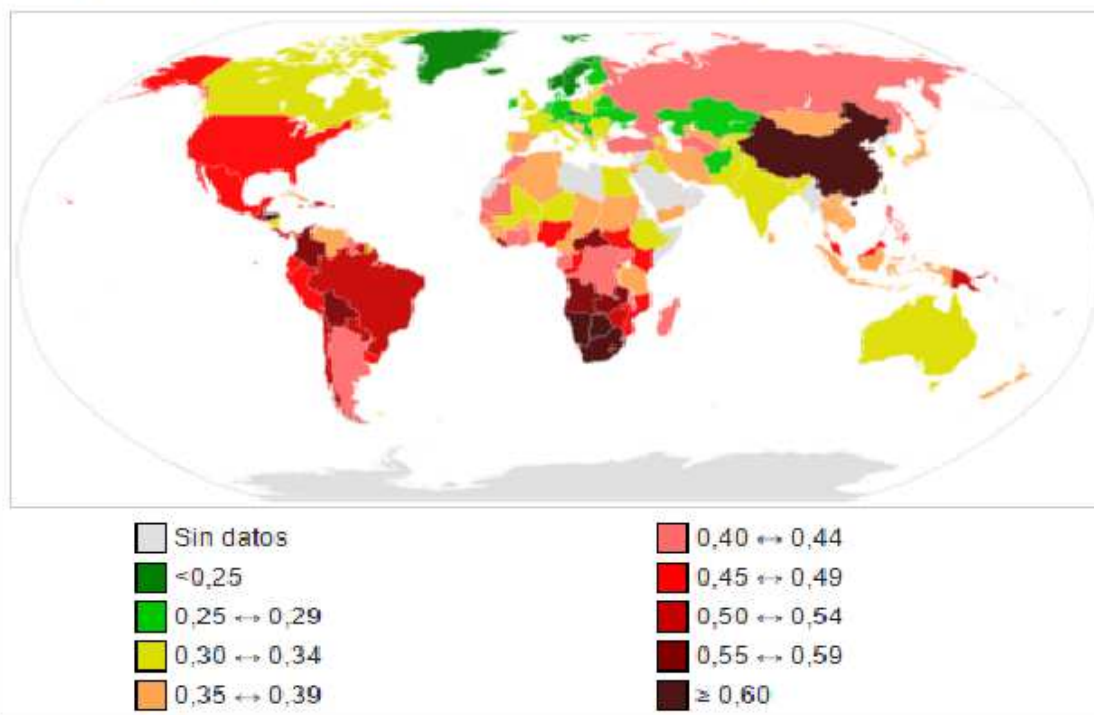
Gráfico 4.1 Ratio de pobreza en los 10 países con más pobres (2015)



Fuente: World Bank Group

Pasemos ahora a ver como se mide la desigualdad. Para este caso tenemos el índice de Gini: es una medida de la desigualdad ideada por el estadístico italiano Corrado Gini. Normalmente se utiliza para medir la desigualdad en los ingresos, dentro de un país, pero puede utilizarse para medir cualquier forma de distribución desigual. El coeficiente de Gini es un número entre 0 y 1, en donde 0 se corresponde con la perfecta igualdad (todos tienen los mismos ingresos) y donde el valor 1 se corresponde con la perfecta desigualdad (una persona tiene todos los ingresos y los demás ninguno). En el mapa 4.1 podemos ver a los países del mundo clasificados según su coeficiente de Gini en 2005. Podemos destacar que EEUU, a pesar de ser una de las grandes potencias mundiales, tiene un índice de Gini bastante elevado, de entorno al 50%.

Mapa 4.1 Mapa del mundo según el nivel de desigualdad de ingresos, de acuerdo con el índice de Gini, 2011.



Fuente: BlankMap-World6.svg y World_Map_Gini_coefficient.png

4.1. Índice de desarrollo humano

El índice de desarrollo humano (IDH) es un indicador del desarrollo humano por país, elaborado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), sin embargo, se atribuye el mérito al filósofo y economista Amartya Sen¹³, quien tuvo la idea. El IDH se creó para hacer hincapié en que las personas y sus capacidades —y no el crecimiento económico por sí solo— deben ser el criterio más importante para evaluar el desarrollo de un país. El IDH también puede usarse para cuestionar las decisiones normativas nacionales, comparando cómo dos países con el mismo nivel de ingreso nacional bruto (INB) per cápita obtienen resultados diferentes en materia de desarrollo humano. Estos contrastes pueden impulsar el debate sobre las prioridades normativas de los gobiernos. Pero ¿en qué consiste este índice? El IDH tiene en cuenta tres dimensiones: una vida larga y saludable, la adquisición de conocimientos y un nivel de vida digno. El IDH es la media geométrica de los índices normalizados de cada una de las tres dimensiones. Estas tres dimensiones son medidas de la siguiente forma:

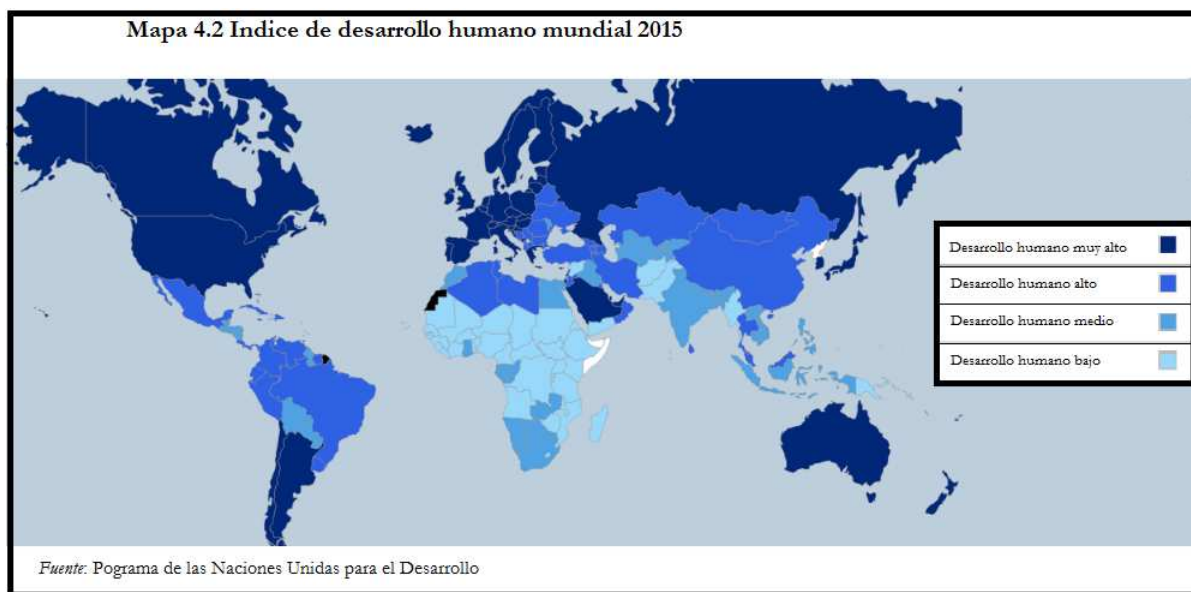
¹³ Sen A., Nuevo Examen de la Desigualdad, Alianza Editorial, 2011.

1. Salud: medida según la esperanza de vida al nacer.
2. Educación: medida según la tasa de alfabetización en adultos y la tasa bruta combinada de matriculación en educación primaria, secundaria y superior, así como los años de duración de la educación obligatoria.
3. Riqueza: medida por el PIB per cápita en paridad de poder adquisitivo en dólares internacionales.

Una vez ponderadas las tres dimensiones se obtiene como resultado un número entre 0 y 1 para cada país. Los países más cercanos a uno son los más desarrollados según este índice, por el contrario los países con un índice cercano a cero son los menos desarrollados según este criterio. En el informe publicado en 2014 por el PNUD, el índice de desarrollo humano fluctuaba entre Noruega con un índice de 0,944 en la primera posición al 0,337 de Níger en el puesto 187. El PNUD divide los países en cuatro grandes categorías de desarrollo humano, de acuerdo a la siguiente tabla:

División	Comprende	Color
Muy alto	49 países	■
Alto	53 países	■
Medio	42 países	■
Bajo	43 países	■

El mapa 4.2 nos muestra el Índice de Desarrollo Humano por países.

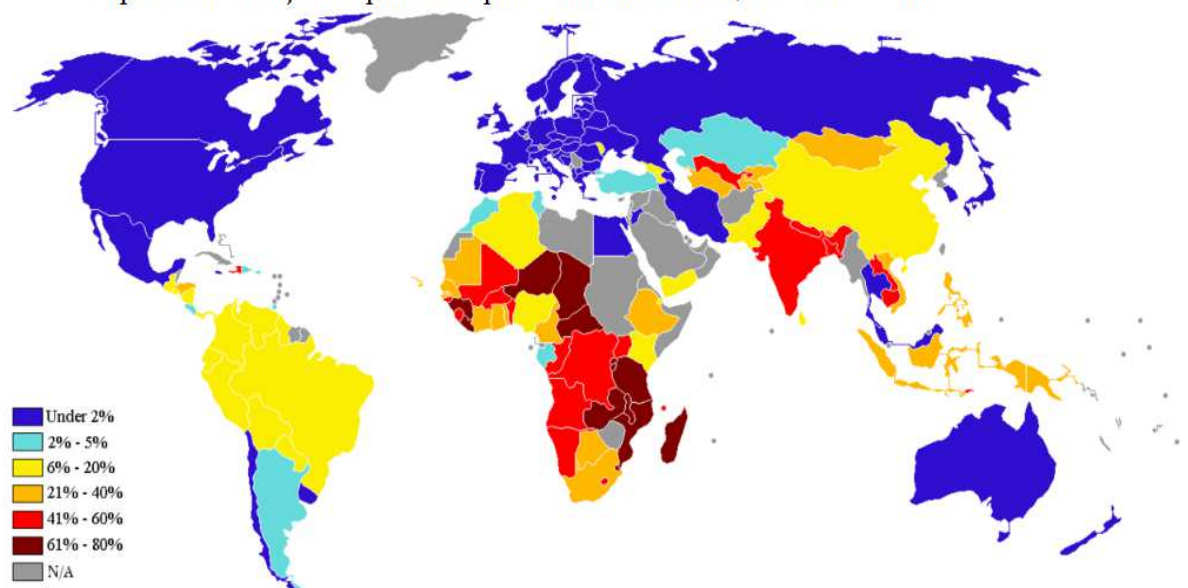


Pero, ¿el IDH es un medidor de la pobreza o de la desigualdad? Por un lado, este índice compara el nivel de desarrollo entre países, por lo tanto, podríamos decir que es una medida relativa, y por tanto, medidor de la desigualdad. Por otro lado, también mide el nivel de salud y educación, indicadores propios de la pobreza absoluta.

Si comparamos los mapas 4.1 y 4.2 vemos como la desigualdad y el desarrollo humano no tiene una tendencia común. Si tomamos como ejemplo a Estado Unidos, observamos que en materia de desigualdad se encuentra entorno al 50% (países como Argelia, Venezuela, Egipto e incluso India tiene menos desigualdad que EEUU), sin embargo, a la hora de mirar el índice de desarrollo humano vemos como se encuentra en el tramo más alto del desarrollo (con un índice de desarrollo superior al de Argelia, Venezuela, Egipto e India). Otro claro ejemplo es China; con unos niveles de desigualdad extremadamente altos, vemos cómo logra alcanzar un nivel de desarrollo alto.

Comparemos ahora el mapa 4.2 con el 4.3 (este último muestra por países el porcentaje de personas que viven con menos de un dólar de 1985 al día, en 2008). Rápidamente llama la atención como ambos mapas se corresponden, es decir, que los países con un mayor nivel de desarrollo son los países con menor porcentaje de personas que viven con menos de un dólar al día.

Mapa 4.3 Porcentaje de la población que vive con menos de 1\$ PPA de 1985 al día



Fuente: UN Human Development Index 2008

Podríamos decir entonces que el IDH es un índice que logra medir mejor la pobreza que la desigualdad.

Sin lugar a dudas, uno de los argumentos más fuertes que han expresado los enemigos del libre mercado contra el sistema capitalista, es que genera altos niveles de desigualdad. A pesar de no ser esto necesariamente cierto para todos y cada uno de los casos, habría que ver también si de verdad es tan mala la desigualdad como aparentemente nos lo intentan mostrar. ¿No será que la desigualdad no es mala o buena por si misma? ¿Es la desigualdad el problema de fondo, o hay un verdadero problema al que no estamos atacando de manera correcta?

Desde hace mucho tiempo es conocido, y aceptado, que altos niveles de desigualdad suponen elevados costes sociales, que entorpecen la movilidad social, crean conflictos sociales, aumentan la tasa de criminalidad y reducen las perspectivas de un mejor mercado laboral al impedir que la economía pueda aprovechar todo el potencial de los grupos más vulnerables. La teoría de la elección social ha insistido durante los últimos tiempos en el aspecto de igualdad de oportunidades que aparece en los principios de justicia de Rawls¹⁴, filósofo estadounidense. La igualdad de oportunidades es una idea de justicia social que propugna que un sistema es socialmente justo cuando todas las personas tienen las mismas posibilidades de acceder al bienestar social y poseen los mismos derechos políticos y civiles. Entonces, dos personas de una sociedad con igualdad de oportunidades deberían poder optar a tener los mismos ingresos anuales; si estos dos individuos no logran tener el mismo ingreso, será a causa de las diferentes decisiones que han tomado a lo largo de sus vidas. Por tanto, la diferencia de ingreso estará justificada por las diferencias en la suerte y el esfuerzo de estos dos individuos.

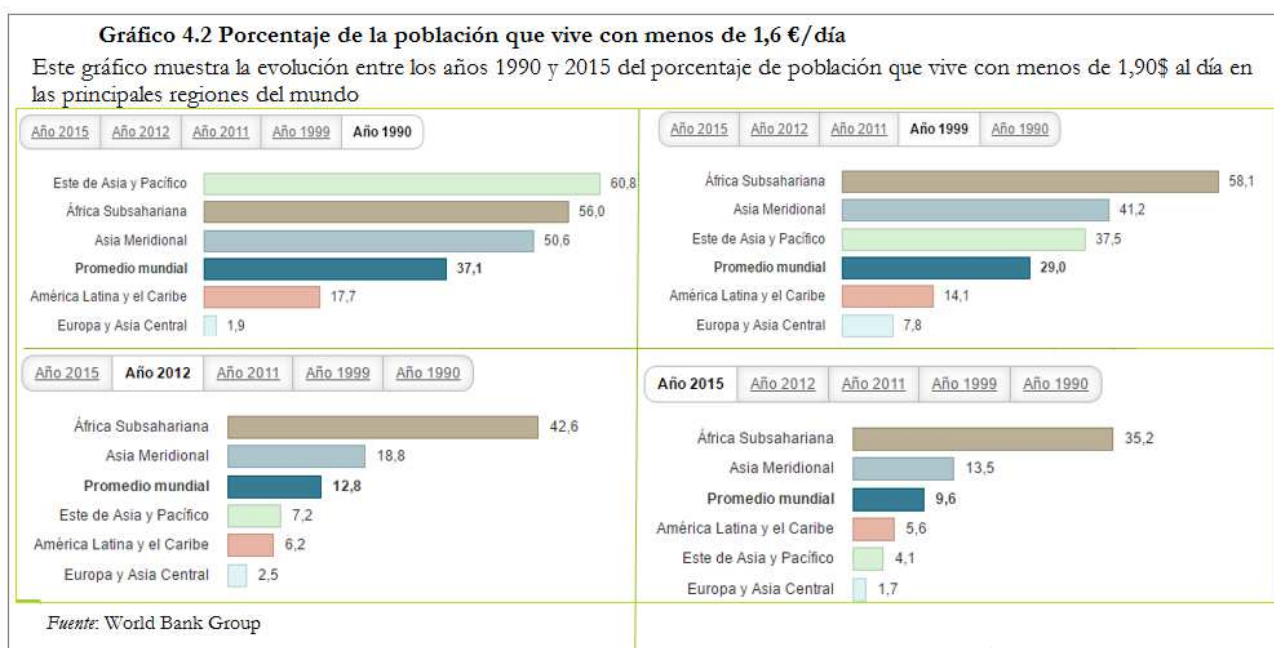
Por tanto, al no tener evidencias de que la desigualdad es estrictamente negativa para el desarrollo de las sociedades, nos centraremos en el estudio de la pobreza. La pobreza ha demostrado ser un gran obstáculo para el desarrollo de los países, y por tanto, el principal enemigo de las sociedades capitalistas (mayor enemigo incluso que la desigualdad).

4.2. ¿Cómo ha evolucionado la pobreza en los últimos 25 años?

En los gráficos presentado a continuación (4.2) se nos muestran la evolución entre 1990 y 2015 del porcentaje de población que vive con menos de 1,90\$PPA al día (1,60€ PPA) en las principales regiones del mundo. En estos gráficos vemos un cambio impresionante en la proporción de personas pobres en la región de Asia del este y Pacífico; esta pasa de ser la región con mayor proporción de pobres (60,8%) a ser de las que menos (4,1%). También se observa que todas las regiones han visto reducir su número de pobres a lo largo de los últimos 25 años. Por lo tanto, la lección que podemos sacar es que el número de pobres en el mundo ha decrecido; si nos fijamos en el apartado “promedio mundial” podemos ver como el porcentaje de pobres a nivel mundial ha pasado de 37,1% en 1990 a 9,6% en 2015. En los

¹⁴ Rawls J., Justicia como Equidad: Materiales para una teoría de justicia, Tecnos, 2012.

últimos 25 años un 27,5% de la población mundial ha dejado de vivir con menos de 1,60€PPA al día.



Con estos datos podemos concluir que las pesimistas previsiones de Piketty no son tan apocalípticas. Es decir, que a pesar del aumento de las desigualdades de ingresos -entre los capitalistas y los que solo poseen su fuerza de trabajo- el número de pobres a disminuido en los últimos años. Parece ser que el sistema capitalista, tal como lo conocemos hoy en día, no ha provocado un empeoramiento de la calidad de vida de las personas en los tramos de renta más bajos. Por otro lado, tampoco podemos afirmar que gracias al sistema de mercado y de propiedad privada el número de pobres ha disminuido. Lo que podemos afirmar es que bajo el régimen capitalista la pobreza se ha visto reducida, y por tanto, este sistema no impide el avance del desarrollo según los datos proporcionados por el Banco Mundial.

5. CONCLUSIONES

Para concluir resumiré las principales lecciones que he podido extraer de este ensayo.

Piketty sostiene en su obra que la desigualdad está aumentando por culpa de los excesivos rendimientos del capital. Aunque expresa una fuerte hostilidad hacia las rentas del capital, no es totalmente contrario al sistema capitalista, ya que, remarca algunos aspectos positivos del mismo. El autor es consciente de las fuertes fuerzas de convergencia que el sistema de mercado permite: como lo son la transmisión de conocimientos y tecnología, las cuales son herramientas muy útiles para paliar las desigualdades. Sin embargo, Piketty está más preocupado por las fuerzas de divergencia generadas por los excesivos rendimientos del

capital. Este afirma que cuando los rendimientos del capital r es más elevado que el crecimiento de la renta y la producción g , las desigualdades de ingresos aumentan a largo plazo.

Pero, ¿es la desigualdad un problema? En un mundo en el que todos los ciudadanos pueden cubrir sus necesidades básicas, la desigualdad de ingresos no amenaza a los valores de justicia social propias de una sociedad democrática. Por lo tanto y en mi opinión, la clave del desarrollo no se encuentra en la reducción de la desigualdad, sino en la abolición de la pobreza. Sin embargo, la reducción de la pobreza no tiene una solución fácil. Numerosos autores han tratado de resolver esta cuestión y las conclusiones son similares: “hay que invertir en capital humano”. Cuando mejoran las condiciones sanitarias, educativas, alimentarias, tecnológicas y de igualdad de género los trabajadores se vuelven más eficientes, y por tanto, más productivos; el aumento de la producción g hará aminorar la diferencia $r > g$ típica de este siglo, lo que desencadenará en una disminución de las desigualdades de ingreso a largo plazo.

He aquí la cuestión. Para reducir las desigualdades de ingresos, basta con proveer a la población de igualdad de oportunidades: una buena alimentación, salud y educación de calidad, acceso a la tecnología, etc. Parte de nuestro bienestar en la vida depende de nosotros mismos. De nuestras acciones, de nuestros gustos particulares, de circunstancias que caen dentro de nuestro control y son, por tanto, de nuestra responsabilidad. Las políticas públicas no deben preocuparse más que de crear un marco igualitario en los recursos sociales, dejando que los resultados sean fruto de esos recursos iguales y de las acciones individuales que caen por completo bajo la responsabilidad personal. La diferencia entre el bienestar que alcancen las personas es irrelevante como argumento de justicia; solo lo es la situación inicial de partida. Si los recursos públicos están distribuidos de manera igual, tal situación de desigualdad es inobjetable desde el punto de vista moral.

Para finalizar haré una pequeña crítica personal a la obra “*El capital en el siglo XXI*”. Bajo una inmensidad de datos Piketty saca interesantes conclusiones sobre la dinámica del capital. Sin embargo, a la hora de analizar y combatir la desigualdad generada por los excesivos rendimientos del capital, pretende frenar el enriquecimiento de los individuos en tramos de renta altos, en lugar de impulsar el crecimiento de los individuos en los tramos de renta más bajos. Parece que Piketty detesta más la riqueza que la pobreza, razón por la que ha sido tan criticado. Si se logra proveer de educación y salud de calidad a los individuos peor colocados en la sociedad, estos lograrán aumentar sus ingresos a medio-largo plazo, reduciendo así la

desigualdad. Esta medida no solo es equitativa sino que también es eficiente; a la vez que se igualan las oportunidades, se logra aumentar el crecimiento económico.

6. BIBLIOGRAFÍA

- Mun, Thomas: La riqueza de Inglaterra por el comercio exterior: Discurso acerca del comercio de Inglaterra con las Indias Occidentales, Fondo de Cultura Económica, 1954.
- Smith, Adam: Teoría de los sentimientos morales, Fondo de Cultura económica, 2010.
- Smith, Adam: Investigación sobre la Naturaleza y las Causas de la Riqueza de las Naciones, Fondo de Cultura Económica, 1958.
- Hume, David: Ensayos Económicos: los Orígenes del Capitalismo Moderno, Biblioteca Nueva, 2008.
- Marx, Karl: EL Capital, Akal, 2000.
- Kuznets, Simon: Desarrollo Económico, la Familia y la Distribución de la Renta, Ministerio de Trabajo y de Seguridad Social, 1995.
- Solow, Robert: Teoría del Crecimiento, Fondo de Cultura Económica, 1976.
- Piketty, Thomas: El Capital en el siglo XXI, RBA, 2015.
- Góes, Carlos: Testing Piketty's Hypothesis on the Drivers of Income Inequality: Evidence from Panel VARs with Heterogeneous Dynamics, IMF, 2016.
- Cowen T., Se Acabó la Clase Media, Antoni Bosch, 2014.
- Sen A., Nuevo Examen de la Desigualdad, Alianza Editorial, 2011.
- Rawls J., Justicia como Equidad: Materiales para una teoría de justicia, Tecnos, 2012.