



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de León

Grado en Economía
Curso 2014/2015

Desigualdad de ingreso
Enfoque económico y político

Income inequality
A political economy approach

Realizado por el alumno Andrés Martínez González

Tutelado por el Profesor Dr. Jorge García Arias

León, Julio de 2015

Índice de contenido

1. INTRODUCCIÓN	7
2. OBJETO	10
3. METODOLOGÍA	11

Parte I: Desigualdad e implicaciones económicas

4. DESIGUALDAD	12
4.1 CONCEPTOS DE DESIGUALDAD	12
4.2 INDICADORES DE DESIGUALDAD	15
4.2.1 Índice de Gini y curva de Lorenz	15
4.2.2 Cuantiles	17
4.2.3. Relación interdecil P90/P10	18
4.3 LOS PRIMEROS PASOS EN EL ESTUDIO DE LA DESIGUALDAD	18
4.4. INTRODUCCIÓN A LOS ESTUDIOS DE DESIGUALDAD EN ESPAÑA	21
4.4.1 La crisis y su impacto en la desigualdad española	26
4.5 TENDENCIAS DE LA DESIGUALDAD EN EL MUNDO DESARROLLADO .	30
5. LA CRISIS ECONÓMICA DE 2008	31
5.1 EL DETONATE: CRISIS DE LAS HIPOTECAS SUBPRIME	31
5.2 EL MOMENTO MINSKY	34
5.3 CAUSAS DE LA CRISIS: CONSENSO EN EL DISENSO	35
5.4 NEXO ENTRE DESIGUALDAD Y CRISIS	37
5.4.1 Primer nexo: demanda agregada.....	38
5.4.2 Segundo nexo: <i>debt-led models</i>	41

5.4.3 Tercer nexo: especulación	42
5.4.4 Cuarto nexo: endeudamiento	42
5.4.5 Quinto nexo: secuestro del regulador	43
6. DESIGUALDAD Y CRECIMIENTO ECONÓMICO	45
6.1 EVIDENCIA EMPÍRICA	48
6.2 UN CASO ESPECIAL: LOS SUPER RICOS Y EL PUENTE DE SAN FRANCISCO	49

Parte II: Desigualdad e implicaciones políticas

7. DESIGUALDAD Y DEMOCRACIA	55
7.1 TEOREMA DEL VOTANTE MEDIANO (TVM).....	55
7.2 EL TVM Y LA EVIDENCIA EMPÍRICA	59
7.3 ¿CÓMO AFECTA LA DEMOCRACIA A LA DESIGUALDAD?.....	60
7.4 EVIDENCIA EMPÍRICA	63
8. UNA EXPLICACIÓN HETERODOXA AL FENÓMENO DE LA DESIGUALDAD: EL NEOLIBERALISMO.....	64
8.1 ORÍGENES DEL NEOLIBERALISMO.....	65
8.1.1 Postulados neoliberales.....	66
8.1.2 El auge del neoliberalismo explicado desde la desigualdad.....	70
8.2 NEOLIBERALISMO Y DESIGUALDAD	71
8.2.1 El neoliberalismo como causa del aumento de la desigualdad.....	71
8.2.2 Incompatibilidad: neoliberalismo, financiarización y democracia.....	73

Parte III: Alternativas

9. IDEAS PARA LA REFLEXIÓN.....	76
--	-----------

9.1 REPLANTEAR EL IMPUESTO PROGRESIVO SOBRE LA RENTA.....	77
9.2 IMPUESTO MUNDIAL SOBRE EL CAPITAL.....	78
10. CONCLUSIONES	80
11. REFERENCIAS	82
ANEXO I.....	95
ANEXO II	98

Índice de tablas

Tabla 4.1 Distribución por deciles de la participación en el ingreso nacional equivalente en España.....	25
Tabla 7.2 Función de preferencias en el ejemplo del TVM	57
Tabla 7.3 Matriz de resultados votando con el método Condorcet	57

Índice de figuras

Ilustración 4.1 Curva de Lorenz	16
Ilustración 4.2 Desigualdad de Ingreso en países de la OCDE según el C. de Gini, 2011	22
Ilustración 4.3 Desigualdad de ingreso según ratio interdecil P90/P10, 2004 – 2011 ...	23
Ilustración 4.4 Distribución de la renta por quintiles en España, 2005-2011.....	27
Ilustración 4.5 Coeficiente de Gini en países de la OCDE entre 1980 y 2011.....	31
Ilustración 6.6 Participación en el ingreso del P100, Estados Unidos. 1913-2013.....	51
Ilustración 6.7 Ratio entre las retribuciones de CEO y trabajador promedio en Estados Unidos, 1965-2013	54

Resumen

Numerosos autores e instituciones han alzado la voz para alertar de la creciente desigualdad económica que sufren los países desarrollados desde la década de 1980. Esta desigualdad hace que los desequilibrios entre capitalismo y democracia sean cada vez más evidentes. ¿Por qué la democracia es incapaz de frenar el avance de la desigualdad económica? ¿Conduce la desigualdad económica a desigualdad política? El presente Trabajo de Fin de Grado (TFG) intenta, a través de una revisión crítica de la literatura académica, ofrecer respuesta a esas preguntas y a otros interrogantes. He estructurado el TFG en tres partes. La primera parte del trabajo analiza la desigualdad y sus implicaciones económicas; cómo afecta a la estabilidad y al crecimiento económico. La segunda parte analiza las causas políticas que expliquen el crecimiento de la desigualdad en un sistema democrático, ofreciendo una explicación desde la Economía heterodoxa. La tercera parte muestra las posibles alternativas para revertir el problema y presenta las principales conclusiones.

Palabras clave: desigualdad de ingreso, desigualdad política, democracia, capitalismo, neoliberalismo

Abstract

Many authors and institutions have spoken out to alert of growing economic inequality experienced by developed nations since the 1980s. This inequality causes imbalances between capitalism and democracy increasingly apparent. Why is democracy unable to hold back the rise of inequality? Does economic inequality lead to political inequality? This Final Degree Thesis attempts, through a critical review of academic literature, to provide answers to these and many other queries. I have divided the paper into three sections. First section analyzes inequality and its economic implications; how it bears upon stability and economic growth. Second section examines the political reasons that explain the growth of inequality in a democratic context; providing an explanation from heterodox Economics. Third section presents possible alternatives to reverse the problem and ends up with the main conclusions.

Keywords: income inequality, political inequality, democracy, capitalism, neoliberalism

“Las democracias políticas que no democratizan sus sistemas económicos son intrínsecamente inestables”

J. Wedgwood (1939 p.9)

“Keep your coins. I want *change*”

Autor/a desconocido/a. Grafiti en Melbourne, 2004

1. INTRODUCCIÓN

Vivimos una época en la que los estándares de vida son los más altos jamás alcanzados (Maddison, 2007). Sin embargo, la desigualdad entre personas no cesa de aumentar (Messina, 2015; Piketty, 2014). ¿Está la renta mal repartida? Y si así fuese, ¿qué implicaciones económicas, políticas y sociales tiene? Quizá se podría pensar que la desigualdad es condición *sine qua non* para el buen funcionamiento del capitalismo. Ahora bien, teniendo en cuenta que en los sistemas democráticos actuales cada persona tiene un voto, y que los perjudicados por la desigualdad son más numerosos que los beneficiados ¿por qué la democracia no frena el crecimiento de la desigualdad? (Costas, 2014).

En los últimos años se ha generado una extensa literatura económica espoleada por la crisis y sus contradicciones. Entre los diversos enfoques y temas tratados, hay dos que irrumpen en el debate político con especial fuerza: la desigualdad como rasgo fundamental de la época contemporánea y los desequilibrios cada vez más patentes entre capitalismo y democracia (Estefanía, 2015). Por un lado, la desigualdad económica se ha convertido en una de las enfermedades sociales de nuestro tiempo. Así, instituciones poco sospechosas de arrebatos anti-sistema como el FMI (2008), el Banco Mundial (2006), la OCDE (2015), o Credit Suisse (2014) están alzando su voz para advertir a los gobiernos de las consecuencias de la desigualdad. Por otro lado, los altos niveles de desigualdad económica conducen a la desigualdad política. La desigualdad de renta y riqueza descapitaliza políticamente a los pobres. Hace que sus votos pierdan influencia. Si medimos la igualdad política en términos de capacidad de acceso al poder, vemos que los políticos son más sensibles a las preferencias de los ricos que a las de los pobres (Bonica, McCarty, Poole y Rosenthal, 2013; Volscho y Kelly, 2012)

En un sistema democrático, un aumento de la desigualdad que empeora el bienestar de la mayoría de los ciudadanos debería crear presiones para que el gobierno respondiese en aras de atraer a una mayoría de votantes (Hacker y Pierson, 2010). Sin embargo, la desigualdad no está en la agenda política de las economías desarrolladas (Costas, 2014). Las concentraciones extremas de la riqueza como la que se dan en nuestras sociedades amenazan los valores de meritocracia, justicia, y cohesión social sobre la que se asientan las democracias (Piketty, 2014). El principal interrogante al que nos enfrentamos hoy día no es la viabilidad del sistema capitalista en el siglo XXI, sino la viabilidad de la democracia en el siglo XXI (Stiglitz, 2014).

Por qué la democracia no frena el aumento de la desigualdad es quizá la pregunta principal y rectora del presente Trabajo de Fin de Grado (en adelante TFG). Para intentar responderla, hemos dividido el TFG en tres grandes partes.

En la primera parte exploramos la desigualdad y sus implicaciones económicas. Analizamos las consecuencias de la desigualdad en términos de estabilidad y de crecimiento. Con ese fin comenzamos con un breve estudio teórico de los principales conceptos e indicadores que se utilizan en el estudio de la desigualdad. Después, analizamos cuál es el origen de la preocupación por la desigualdad en la historia del pensamiento económico para a continuación estudiar con cierto detenimiento los estudios y cifras de desigualdad en España. Más adelante, explicamos la relación entre desigualdad y estabilidad económica. Para ello, realizamos una breve descripción de la crisis económica de 2008 y proseguimos estableciendo cinco nexos causales entre desigualdad y crisis. Finalizamos la primera parte estudiando la relación entre desigualdad y crecimiento económico, haciendo especial hincapié en el fenómeno de los súper ricos.

En la segunda parte del TFG exploramos la desigualdad y sus implicaciones políticas. Analizamos las causas que puedan explicar un incremento de la desigualdad en un contexto democrático. Para ello, estudiamos en primer lugar el Teorema del Votante Mediano como piedra angular en los constructos teóricos que explican por qué la democracia debería reducir la desigualdad. En segundo lugar, analizaremos otros marcos teóricos y nos serviremos de la evidencia empírica recogida en la literatura académica para vislumbrar el estado de la cuestión. En tercer lugar, ofrecemos una respuesta desde la Economía heterodoxa. Proponemos el auge del neoliberalismo como

factor explicativo clave del incremento de la desigualdad en las últimas tres décadas. Además estudiamos con cierta profundidad la retórica neoliberal y su relación con la desigualdad.

Una vez analizadas las consecuencias económicas de la desigualdad y sus causas políticas, en la tercera parte del TFG realizamos un breve repaso a las alternativas discutidas para solucionar el problema de la desigualdad. En concreto estudiamos dos medidas muy debatidas en la actualidad: el replanteamiento del impuesto progresivo sobre la renta y el impuesto mundial sobre el capital. Finalizamos el TFG mostrando los principales resultados obtenidos en las conclusiones.

Pese al extraordinario interés de las preguntas anteriormente expuestas, este planteamiento adolece dos problemas. Por un lado, la ambición de los objetivos. Dada su pretensión, lo más probable es naufragar en lo abstracto, sin alcanzar la concreción que un estudio acotado permite. Por otro, el enfoque multidisciplinar. Responder a estas preguntas, o al menos intentarlo, requiere hacer acopio del saber de varias de las llamadas Ciencias Sociales. Esto, *a priori*, enriquece de matices el trabajo y contrarresta la fraudulenta superioridad de la Economía (Naím, 2015; Piketty, 2014). No obstante, de nuevo la probabilidad de vagar en la disertación sin arribar a conclusiones sólidas es alta. Conscientes de estos peligros, hemos decidido persistir en este planteamiento. Creemos que tener una visión global con defectos es un mal menor en comparación con un análisis miope y economicista. Para intentar salvar los escollos desgranaremos las ambiciosas preguntas en otras más sencillas, estudiaremos las investigaciones conducidas por los principales expertos en desigualdad; sus puntos de encuentro y su discrepancia, y recurriremos a las explicaciones propuestas no sólo por la Economía, sino también por la Sociología y Política.

Por último, antes de proseguir me gustaría mostrar mi gratitud hacia los que han hecho posible este TFG. En primer lugar, a mi tutor académico, Jorge; por su valiosa crítica, estímulo y sinceridad (aplíquense los descargos de responsabilidad habituales). En segundo lugar, a Mar, Juan, M^a Jesús y Soraya, de la biblioteca de la Facultad de CC. Económicas; por su amabilidad e infinita paciencia.

2. OBJETO

La finalidad de este trabajo es poder ofrecer un análisis de la desigualdad y sus implicaciones en el ámbito económico y político. Los objetivos fundamentales son:

- i. Exponer de una forma clara los principales aspectos teóricos de la desigualdad, esto es; conceptos e indicadores utilizados en la literatura académica.
- ii. Analizar las diferentes posturas y trabajos empíricos que estudian los nexos causales entre desigualdad e inestabilidad financiera, y desigualdad y crecimiento económico.
- iii. Estudiar los vínculos existentes entre desigualdad económica y desigualdad política.
- iv. Discutir las posibles alternativas para revertir el problema de la desigualdad.

Así, el TFG se puede dividir en tres grandes partes.

La primera parte, compuesta por los capítulos 4, 5 y 6 del trabajo, analiza la desigualdad y sus implicaciones económicas; cómo afecta a la estabilidad y al crecimiento económico.

La segunda parte, capítulos 7 y 8, analiza las causas políticas que explican el crecimiento de la desigualdad en un sistema democrático, ofreciendo una explicación desde la Economía heterodoxa.

La tercera parte, capítulos 9 y 10, muestra las posibles alternativas para revertir el problema y finaliza con las principales conclusiones.

3. METODOLOGÍA

La metodología que se sigue en el TFG es principalmente la revisión crítica de las principales fuentes bibliográficas que tratan los temas anteriormente descritos. En la primera y segunda parte del trabajo nos ceñimos a un análisis positivo mientras que en la tercera parte presentamos un estudio fundamentalmente normativo.

Investigar el fenómeno de la desigualdad a través de la revisión de la literatura científica implica la recopilación, síntesis y estructuración sistemática de una ingente cantidad de información. En primer término, la estrategia de búsqueda consistió en la revisión bibliográfica de los trabajos elaborados por los principales autores en desigualdad, tanto clásicos como contemporáneos. En segundo término, a medida que los interrogantes se acotaban y hacían más concisos, se analizaron los principales trabajos publicados en revistas académicas especializadas. Una vez concluido el proceso de búsqueda y recopilación, se estructuró la información conforme a la estructura anteriormente expuesta.

Por último, la construcción formal del texto se ha realizado de acuerdo a las pautas del Reglamento sobre Trabajos de Fin de Grado de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de León, modificado por la Junta de Facultad celebrada el 12 de diciembre de 2014. La citación bibliográfica se ha elaborado conforme al Manual de Publicaciones de APA (Padilla Sierra y Peña Alfaro González, 2011)

Parte I: Desigualdad e implicaciones económicas

4. DESIGUALDAD

En este capítulo estudiaremos en primer lugar los conceptos e indicadores que se utilizan se la medición de la desigualdad. Además, veremos cuál ha sido la evolución.

4.1 CONCEPTOS DE DESIGUALDAD

A menudo se suele aludir a dos tipos de desigualdad en el control los recursos económicos, diferencias en el ingreso y diferencias en la riqueza (Samuelson y Nordhaus, 2006). El ingreso se puede analizar a través de un enfoque funcional como suma de los ingresos del trabajo y del capital. Por un lado, los salarios se identifican comúnmente como ingresos del trabajo aunque se han de sumar otros ingresos como las contribuciones de las empresas a los fondos de pensiones de los trabajadores. Por otro lado, los ingresos del capital, percibidos fruto de la propiedad del capital. Nos referimos aquí a las rentas obtenidas con independencia de cualquier trabajo y de cualquiera que sea su denominación jurídica formal. Esto engloba a los dividendos, intereses, regalías, beneficios y plusvalías (Piketty, 2014).

En suma, a través del enfoque funcional tenemos las rentas del trabajo y las rentas del capital. El plano práctico es, como casi siempre, más confuso porque nos encontramos las rentas mixtas. Aquellas en las que es imposible separar de la retribución que corresponde a la aportación de trabajo de aquella que corresponde a la aportación de capital. Autónomos, agricultores y profesionales liberales son los principales perceptores de rentas mixtas. Esta cuestión traerá consigo problemas metodológicos en términos de contabilidad nacional que encaramos más adelante. Además, no debemos obviar el hecho de que en las economías desarrolladas el sector público lleva a cabo una redistribución de la renta. Por tanto, nos podemos encontrar ante la desigualdad de renta de mercado, es decir, antes de impuestos y transferencias, y la desigualdad neta, que es calculada después de impuestos y transferencias. Generalmente, cuando hablemos de desigualdad nos referimos a la desigualdad neta, cuya magnitud es la renta disponible de los hogares (Ostry, Berg y Tsangarides, 2013).

Por otro lado, si entendemos el ingreso como una variable flujo, la riqueza puede ser interpretada como una variable stock. Ambas variables están conectadas, la parte del

ingreso que no se gasta en consumo corriente, es decir, que se ahorra, contribuye al incremento de la riqueza. Visto de otra forma, si los gastos superan los ingresos percibidos, nos endeudamos y la riqueza disminuye, se utilizan ahorros o se pide prestado para cubrir ese descubierto. Ambas desigualdades están conectadas, pero teniendo en cuenta que la desigualdad de riqueza viene explicada por la desigualdad de renta y por la riqueza heredada, en el presente TFG nos ceñiremos al estudio de la desigualdad de renta disponible.

Hay multitud de enfoques teóricos en relación a la desigualdad. Estos son algunos de los más comunes en la literatura académica y que utilizaremos en el TFG (Cowell, 2009).

1. El mínimo social: significa establecer un estándar mínimo de bienestar para cualquier individuo en la sociedad.
2. Participación o cuota en el ingreso nacional: indica qué parte del total del ingreso es percibido por un grupo social en particular. Es decir, qué parte de la tarta se la queda el grupo A, qué parte se la queda el B y así sucesivamente.
3. Poner topes al techo: limitar la porción del ingreso nacional disfrutada por las capas más altas de la sociedad.
4. Evitar la cristalización del ingreso y la riqueza: eliminar las desventajas o ventajas en educación, poder político, aceptación social que se deriven de ventajas en la clasificación de ingreso o riqueza.
5. Puntos de referencia internacionales: un país toma la distribución de la renta de otro país como referencia en términos de igualdad y le intenta imitar. Se suele escoger la distribución dada en los países escandinavos en la década de 1970 donde se alcanzaron el mayor estándar de equidad en una sociedad desarrollada (Piketty, 2014).

A lo largo de este TFG, nos vamos a centrar en la desigualdad de la distribución del ingreso o renta entre los individuos de un mismo país. Justificamos esta aproximación a partir del enfoque que analiza la desigualdad desde una perspectiva global. El antiguo jefe de investigaciones sobre desarrollo del Banco Mundial y experto en desigualdad Branco Milanovic (2006), apunta a tres conceptos de desigualdad global.

El *Concepto 1* implica desigualdad de la renta media de los países. Toma el país como unidad de observación y usa su ingreso per cápita como variable. En este concepto de desigualdad global todos los países, grandes o pequeños, tienen la misma representación. Es decir, no están ponderados en función de su población. Sin embargo, naturalmente no tiene el mismo impacto en términos de desigualdad global el incremento del ingreso per cápita de un país como Chile que en uno como China, cuya población es unas mil veces mayor. Para captar esas diferencias podemos usar *Concepto 2*, que mide la desigualdad entre la renta media de los países ponderada por su población. Así, los países con mayor población tienen mayor peso en el cálculo de la distribución global, pero también es cierto que el *Concepto 2* asume que la renta está distribuida de forma perfectamente equitativa entre los ciudadanos del país. Para salvar ese supuesto poco realista, utilizamos el *Concepto 3*. Éste mide la desigualdad entre los individuos del mundo. Utiliza el individuo como unidad de observación e ignora las fronteras establecidas por los países (Milanovic, 2005).

Sin lugar a dudas, el *Concepto 3* es el que nos daría una visión precisa del fenómeno de la desigualdad. El problema reside en que para poder construir el *Concepto 3* de desigualdad se necesita conocer con detalle las distribuciones de la renta de cada país del mundo. Y que esas distribuciones utilicen los mismos criterios metodológicos y sean comparables. Ahora bien, dado que hoy por hoy el *Concepto 3* de desigualdad es tan interesante como imposible de calcular con rigor, y que los *Conceptos 1* y *2* realizan supuestos muy alejados de la realidad (equidistribución intrapaís por ejemplo), en nuestro análisis vamos a referirnos a la desigualdad entre los individuos de una misma nación.

Dentro de esa desigualdad entre individuos de una misma nación, como puede ser el caso de España que estudiaremos más adelante, podemos a su vez encontrar dos enfoques principales. Por un lado la distribución personal de la renta y por otro la distribución funcional, mencionada al inicio del capítulo. La personal analiza la distribución entre los individuos con independencia del sector en el que produzcan, la región en la que vivan o el factor productivo que exploten. Es decir, no discrimina el origen de las rentas y considera a la sociedad homogénea. En cambio, la distribución funcional (también llamada factorial) estudia la distribución según como se reparte entre las grandes clases o factores. En el siglo XIX por ejemplo, los salarios de los trabajadores, los beneficios de los capitalistas y las rentas de los terratenientes

(Milanovic, 2010). Como antes explicamos, hoy día, una clasificación más apropiada quizá sería la remuneración de los asalariados, las rentas generadas por la propiedad del capital, y las rentas mixtas (Consejo Económico y Social, 2013; Navarro Espigares y Hernández Torres, 2004)

Pese a haber más enfoques, como la distribución sectorial; que estudia el reparto de la renta entre las distintas ramas productivas que componen la economía. O la distribución espacial; que estudia la renta en generada en un país o grupo de países entre los diferentes territorios que la componen, a lo largo del trabajo, en aras de la concreción, combinaremos el enfoque funcional primero y luego el enfoque interpersonal. En otras palabras, analizaremos en primera instancia qué produce las rentas (si el trabajo o el capital fundamentalmente) y después cómo se reparten entre los individuos que componen la sociedad.

4.2 INDICADORES DE DESIGUADLAD

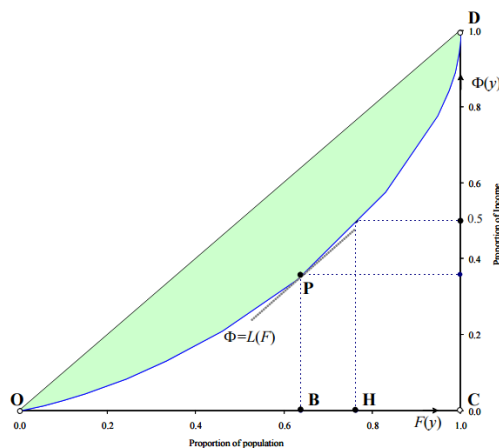
4.2.1 Índice de Gini y curva de Lorenz

El índice de Gini¹, según García Docampo (2000), proporciona una medida de igualdad en relación al concepto de la equidistribución total y la proximidad de cada distribución observada a la equidistribución máxima posible. Tomando valores entre 0 y 1. Cuanto más cerca esté del valor nulo mayor equidistribución, y cuanto más cerca de la unidad mayor desigualdad. El gran inconveniente del coeficiente de Gini, según Piketty (2014), es que mezcla desigualdad respecto al trabajo y al capital, por lo que imposible separar los diferentes mecanismo en acción y las múltiples dimensiones de las desigualdades. El índice de Gini se representa gráficamente con la curva de Lorenz, según la cual los porcentajes de población ordenados de más pobres a más ricos se representan en el eje horizontal y los porcentajes de renta disfrutados por el correspondiente porcentaje acumulado de la población se representan en el vertical. La bisectriz del cuadrado representa un índice de Gini igual a 0. Es decir, equidistribución. El área que se encuentra entre dicha bisectriz y la curva de Lorenz es proporcional al

¹ Siguiendo la notación de Sen (1973) $G = \frac{1}{2n^2 \mu} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |y_i - y_j|$ donde el número de personas es n , μ es la media aritmética de los bienes, y_i e y_j son los bienes de las personas i y j .

índice de Gini. Cuanto más pequeños sean los valores que toma el coeficiente, más cercana estará la curva a la bisectriz y más igual será la distribución del ingreso.

Ilustración 4.1 Curva de Lorenz



Fuente: Cowell (2009). Pág. 22

A lo largo de este trabajo utilizaremos con frecuencia el índice de Gini. Es útil como primera aproximación a la desigualdad, sobre todo a la hora de comparar las distribuciones entre diferentes países. No obstante, además del índice de Gini, se utiliza con cierta frecuencia el índice de Theil². La elaboración del índice de Theil es un poco más compleja que la del índice de Gini, aunque a diferencia de este, puede calcularse sin la ordenación creciente de datos. También toma valores entre 0 y 1, siendo su interpretación es idéntica a la del índice de Gini. Según García Docampo (2000) su mayor virtud reside en que al utilizar logaritmos, Theil soluciona el problema de la distancia entre los distintos tramos de la distribución. Normalmente ambos índices presentan valores muy similares y se utilizan de forma complementaria.

Al tratar de resumir el problema de la desigualdad en un indicador numérico, como hacen el índice de Gini y de Theil, omitimos la distribución en su conjunto. Intentar definir de forma unidimensional un problema de carácter multidimensional es simplificar en exceso la realidad (Piketty, 2014). El artículo de Ansell y Samuels (2010) ilustra esta cuestión. Por un lado, tenemos la sociedad china de 1880, donde la inmensa mayoría de la población, unos 370 millones de habitantes, era pobre. Tan sólo una

² Cuya fórmula siguiendo la notación de García Docampo (2000) es: $T = \frac{1}{\ln(n)} \sum_{i=1}^n x_i \ln \left(\frac{x}{x_i} \right)$ donde x_i representa el número de sujetos que poseen la característica en cada una de las i categorías investigadas; x es el número total de sujetos y n el número de categorías investigadas.

pequeña parte de la sociedad, aproximadamente el 2 por ciento de la población, era una élite económica que podía ser considerada rica. Por tanto, cabría pensar que la China imperial era una sociedad muy desigual. Por otro lado, tenemos la sociedad británica de 1867. Era la economía más industrializada de la época y contaba con una amplia y asentada clase media urbana. Cabría esperar por tanto que la sociedad británica fuese más igualitaria que la china a finales del siglo XIX. Sin embargo, el coeficiente de Gini chino era, aproximadamente, de 0,24 y el británico de 0,51. Es decir, el Reino Unido victoriano era bastante más desigual que la China imperial. La razón es que la inmensa mayoría de la población china era recibía un ingreso muy similar, próximo al ingreso de subsistencia, lo que quiere decir que eran una sociedad con gran igualdad de renta, aunque ciertamente igualitariamente pobre. En cambio, la sociedad británica era una amalgama de poblada de clases sociales donde había grandes diferencias de renta. Por ejemplo, entre los salarios que los obreros percibían en zonas agrícolas y en zonas urbanas. Así como entre los ingresos de éstos y los de la aristocracia. En conclusión; hemos de ser cautelosos con la interpretación del índice de Gini como indicador de la desigualdad. Nos ofrece una primera aproximación válida, pero hemos de profundizar más en el problema.

4.2.2 Cuantiles

Son medidas de posición que dividen el total de la distribución en grupos homogéneos -con el mismo número de individuos- y los ordena de menor a mayor. Así, los quintiles, dividen la distribución en cinco partes, los deciles en diez partes y los percentiles en cien. Si por ejemplo, en una sociedad con 1.000 individuos, decimos que el decil 10 recibe el 30% de los ingresos, estamos diciendo que: primero, hemos ordenado a todos los individuos de la sociedad de menor a mayor ingreso. Una vez ordenada la distribución, la hemos dividido en diez partes iguales, en este caso en grupos de cien individuos, siendo el decil 1 el más pobre, el decil 2 el segundo más pobre, y así hasta el decil 10, el más rico. Por tanto que el decil 10 reciba el 30% de los ingresos significa que los 100 individuos más ricos –en nuestro ejemplo- reciben el 30% de los ingresos totales que recibe la sociedad en su conjunto. Lo que significa que los otros nueve deciles, 900 individuos, tienen que repartirse el 70% restantes del ingreso.

4.2.3. Relación interdecil P90/P10

El ratio o relación interdecil P90/P10 es, junto al coeficiente de Gini, la medida estadística más usada en publicaciones oficiales. El ratio P90/P10 es el cociente correspondiente al ingreso del percentil 90 de la distribución y al del percentil del 10. La mejor forma de comprenderlo es a través de un ejemplo. Si para estar en el grupo del 10% de los más ricos necesitamos un ingreso anual de más de 150.000 euros, y para estar en el grupo del 10% más pobre, un ingreso anual inferior a 10.000 euros, la relación interdecil P90/P10 es igual a 15.

Existen otras muchas relaciones interdeciles populares como P50/P10 o por ejemplo P90/P50 que es el ratio entre el ingreso del grupo del 10% más rico y el ingreso mediano.

4.3 LOS PRIMEROS PASOS EN EL ESTUDIO DE LA DESIGUALDAD

Una vez vistos los principales conceptos e indicadores que utilizamos a lo largo del TFG, vamos a estudiar dónde está el origen de la preocupación por la desigualdad en el pensamiento económico.

Probablemente el primer economista en poner la luz sobre el problema de la desigualdad fue David Ricardo (1772-1823) en 1817. Su libro, *Principios de Economía Política y Fiscalidad* es pues el punto de partida. Analizando la relación entre capitalistas, terratenientes y trabajadores, desarrolla el denominado Teorema Fundamental de la Distribución, según el cual existe una relación negativa entre los salarios de los trabajadores y los beneficios de los capitalistas (Maspera, 2009). En relación a la desigualdad, Ricardo también establece la conocida como Ley de Hierro de los Salarios, por la que “[...] el precio natural del trabajo es el precio necesario para que los trabajadores subsistan y perpetúen su raza” (Ricardo, 1817 p. 83). Esta postura determinista proviene de la convicción de Ricardo, y otros economistas clásicos, de que la pobreza y la desigualdad son fruto de la libre competencia del mercado y es inútil cualquier acción correctora

Cuestionando esta primera aproximación teórica, los primeros estudios empíricos sobre la desigualdad aparecerán de la mano de Vilfredo Pareto (1848-1923) y Simon Kuznets (1901-1985).

Pareto³, condujo el primer estudio estadístico basándose en la información fiscal de algunos países europeos a finales del siglo XIX, y desarrolló la llamada Ley de hierro de la desigualdad interpersonal (Milanovic, 2010). Sostiene que el reparto de la renta permanece constante en el tiempo. Para entender la repercusión de este patrón, (el término *ley* fue tal vez acuñado con exceso de grandilocuencia), tal y como señala Milanovic (2010) es necesario observar el contexto histórico.

Karl Marx (1818-1883), en la primera frase del primer capítulo del *Manifiesto Comunista* (1848 p. 21) afirma que “La historia de todas las sociedades que han existido hasta nuestros días es la historia de las luchas de clases” mientras que Pareto (Rossides, 1998 p. 203) sostenía que “[...] la historia de las sociedades humanas es la historia de una serie de aristocracias”. En otras palabras, para el italiano las élites podían ser distintas, podían *circular*, pero la distribución de la renta permanecía constante. Esta idea, como es lógico, era sumamente atractiva para las élites⁴. La tesis de Pareto ha llegado a nuestros días como *regla 80/20* según la cual el 20% de las personas reciben el 80% de los ingresos y *viceversa*.

Kuznets (1950), plantea la hipótesis de que todas las sociedades parten de una situación igualitaria, atraviesan un periodo de desigualdad y se desarrollan hasta volver a un estadio de igualdad. Tal y como vimos en el ejemplo de la China imperial, cuando una sociedad es agrícola, casi todos sus miembros viven en un nivel de subsistencia o próximo a él, por tanto es una sociedad bastante igualitaria. A medida que la industria se desarrolla, la desigualdad crece porque la productividad en las fábricas (y por tanto los salarios) son mayores. Si la sociedad continúa desarrollándose, se democratizará el sistema educativo y reducirá las ventajas proporcionales que inicialmente tenían los individuos con enseñanza superior (Milanovic, 2010). En otras palabras, la desigualdad evoluciona en forma de “U” invertida en la historia de las sociedades. Pasando de

³ Cuya aportación más popular entre los economistas es el óptimo paretiano. Según el cual cualquier cambio es socialmente aceptable si el bienestar de cada persona mejora o al menos permanece constante.

⁴ Tanto es así que Pareto colaboró en la elaboración de la política económica bajo en 1923 durante la dictadura de Benito Mussolini (1883-1945) (Amoroso, 1938).

igualdad a desigualdad y finalmente igualdad. Es oportuno destacar que pese a que a pesar que hay una creciente literatura⁵ que alerta de forma unánime de un incremento de la desigualdad desde 1980 hasta la actualidad, estudios empíricos como el de Prados de la Escosura (2008) afirman que la evolución de la desigualdad en España, para el lapso 1850-2000, encaja en la curva de Kuznets.

De nuevo, el contexto histórico es crucial. Kuznets publicó su obra monumental, *Shares of Upper Income Groups in Savings*, en 1950 analizando datos del periodo comprendido entre 1913 y 1948 en Estados Unidos. Desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta mediados de los setenta, Estados Unidos vive una época de prosperidad sin parangón, conocida como los *treinta [años] gloriosos*. Así, es lógico que la tesis de Kuznets de no actuar en términos de desigualdad y esperar a que la sociedad creciese y se desarrollase para que esos frutos se repartiesen entre todos fue muy exitosa. Piketty (2014) sostiene que gran parte del trabajo realizado en materia de desigualdad consiste en réplicas del primer estudio de Kuznets, basándose en declaraciones de ingresos recogidas por impuestos directos y estimaciones del ingreso nacional. De hecho, en buena medida, *El Capital en el Siglo XXI* es una ampliación espacial y temporal del pionero trabajo de Kuznets.

Estos primeros investigadores de la desigualdad tuvieron el mérito de alertar sobre un problema crucial en una época en la que la calidad de las fuentes estadísticas era deplorable. Hoy día, la calidad de las estadísticas ha mejorado, sin embargo, las fuentes de información distan mucho de ser perfectas. Existen nuevos problemas como la falta de consenso metodológico y de continuidad, la escasez de recursos para llevar a cabo estudios transnacionales y la parcialidad de las publicaciones oficiales fruto de la politización de los organismos internacionales. Pese a ello, vamos a analizar un poco más a fondo cómo son los baremos de desigualdad en un país como España y averiguar con qué datos alimentan las publicaciones estadísticas.

⁵ Véase, entre otros: (Credit Suisse, 2014; Gottschalk y Smeeding, 2000; OECD, 2014a; OECD, 2014c; OECD, 2015; Stockhammer, 2012b)

4.4. INTRODUCCIÓN A LOS ESTUDIOS DE DESIGUALDAD EN ESPAÑA

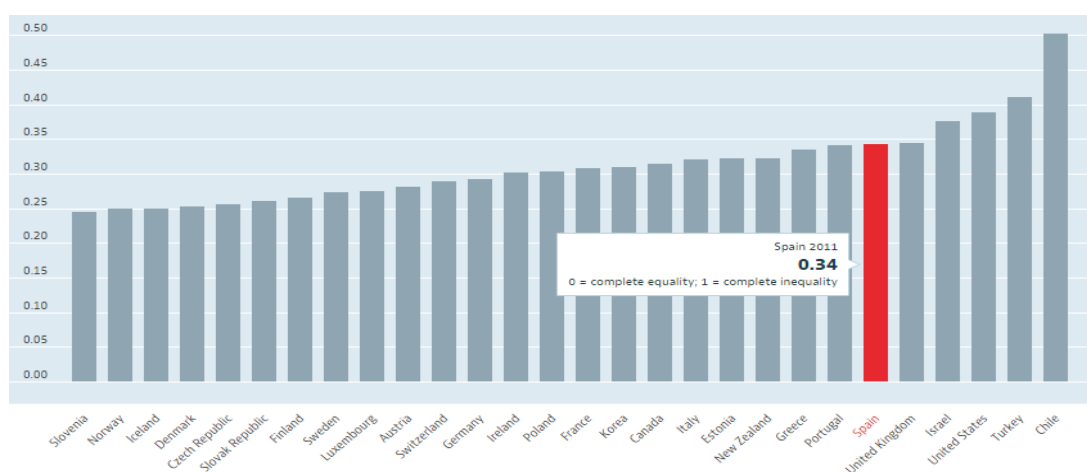
Como ya hemos visto la principal fuente de información de la que sirven los investigadores para estudiar la desigualdad son los registros fiscales y las encuestas de hogares. Por un lado, la Contribución General sobre la Renta, predecesora del Impuesto Sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), fue aprobada en 1932 durante la Segunda República Española presidida por Manuel Azaña, y entró en vigor el 1 de enero de 1933. No obstante, el conocido transcurso de la historia hace que los datos del IRPF no sean fiables hasta 1980. Antes de esa fecha había unos altos niveles de exención fiscal y por tanto sólo una pequeña parte de los individuos tenían que pagar el impuesto (Alvaredo y Saez, 2009). Por otro lado, la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF) junto al Panel de Hogares de la Unión Europea (PHOGUE), constituyen el principal instrumento de seguimiento estadístico de la distribución del ingreso. Ahora bien, la EPF cuenta con cuatro cambios metodológicos (1973, 1980, 1990 y 2006) y el PHOGUE solo muestra una serie temporal continua entre 1994 y 2001, momento en el que fue sustituido por las Encuestas de Condiciones de Vida con el consecuente cambio metodológico.

En resumen, nos enfrentamos a un gran inconveniente en términos de materia prima para las investigaciones de desigualdad. No tenemos una única fuente estadística sólida, continua, y homologable que nos permita comparar las dinámicas distributivas de España durante el siglo XX con otros países desarrollados. No obstante, a través de la minuciosa recopilación de fotogramas dispersos, varios investigadores intentan construir una película lo más representativa posible. Hay algunos ejemplos como los colegas de Piketty, Emanuel Saez y Facundo Alvarado (2009), que investigan el caso español y tras recopilar más de 35 fuentes estadísticas diferentes, logran construir una serie temporal robusta para la parte superior de la distribución en España desde 1980 a 2011. Así mismo, tal y como antes subrayábamos, Prados de la Escosura (2008) traza la evolución del índice de Gini en España desde el año 1850 hasta el año 2000. Sobra decir que la envergadura de tal proyecto implica necesariamente hacer multitud de extrapolaciones. Por ejemplo, estimar la parte inferior de la distribución a partir de datos como la dispersión de los ratios de PIB por trabajador y PIB por trabajador sin cualificación.

Las publicaciones de los organismos internacionales como la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), aportan indicadores sintéticos con un recorrido aún más corto. Los datos españoles homologados del coeficiente de Gini tan sólo abarcan el rango de años 2004 a 2011, y lo mismo ocurre con los ratios interdeciles.

Por ejemplo, en la ilustración 4.2 podemos observar 27 países de la OCDE ordenados en función de menor a mayor coeficiente de Gini en 2011. Recordemos que un valor de 0 significa completa igualdad mientras que un valor de 1 implica completa desigualdad. España, arroja un valor de 0,34 que le coloca como uno de los países más desiguales de este grupo. Eslovenia, Noruega o Dinamarca aparecen como países mucho más igualitarios con coeficientes de 0,25. Mientras que Estados Unidos (0,39), Turquía (0,41) o Chile (0,50) se muestran como países con una distribución del ingreso más desigual.

Ilustración 4.2 Desigualdad de Ingreso en países de la OCDE según el C. de Gini, 2011

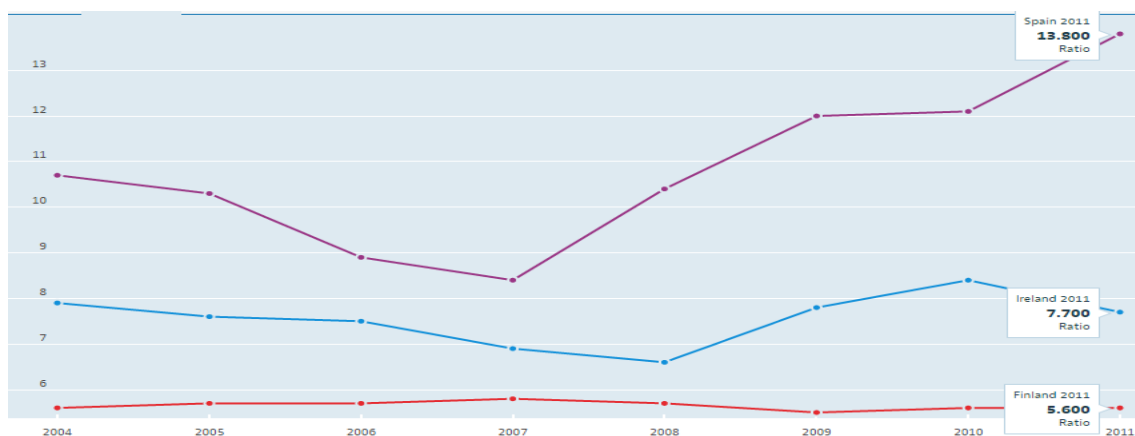


Fuente: OCDE, 2015

Como sosteníamos en el epígrafe *Indicadores de la desigualdad*, el coeficiente de Gini es una medida fría de desigualdad. No nos permite entender cómo se reparte realmente la renta entre los individuos que componen la sociedad. Comprender las implicaciones funcionales que brotan de la desigualdad. Es decir, ver si la desigualdad es uniforme a lo largo de toda la distribución o si por el contrario, la mayor parte de la sociedad recibe el mismo ingreso y una élite recibe una fracción desproporcionadamente mayor.

Con la relación interdecil P90/P10, tenemos *mutatis mutandi* el mismo problema. La ilustración 4.3 muestra la desigualdad de ingreso medida a través de la relación P90/P10 para los años 2004 a 2011 en España, Irlanda, y Finlandia. Hemos seleccionado estos tres países, y no el conjunto de la OCDE, porque son representativos de los tres patrones principales de evolución del ratio; esencialmente sin variación (Finlandia), pequeñas variaciones (Irlanda) y con gran volatilidad (España). El ratio muestra la proporción ingreso que separa el decil más rico del decil más pobre. Por ejemplo, una persona en Finlandia que reciba un ingreso X en 2011 que le sitúe en el 10% más pobre de la distribución de la renta, si consiguiese en ese mismo año 5,6 veces X de ingreso, se situaría en el 10% más rico de la rico de la distribución. En otras palabras, nos ofrece una distancia absoluta entre los extremos económicos de la sociedad. Esa distancia, el ratio, nos ofrece valores de 13,8 para España o 7,7 para Irlanda en 2011. Lo que nos indica que en términos relativos la brecha entre ricos y pobres es de casi el doble en España que en Finlandia.

Ilustración 4.3 Desigualdad de ingreso según ratio interdecil P90/P10, 2004 – 2011



Fuente: OCDE, 2015

Como apreciamos, la relación P90/P10 no se mantiene estática a lo largo del tiempo. En la periferia europea, donde la crisis ha afectado al desempleo con insólita dureza, el ratio ha sufrido variaciones de hasta 5 puntos como es el caso de España 2007-2013. Cabe destacar que el aumento del desempleo no ha ido de la mano de un aumento de la desigualdad en todos los países mediterráneos, Italia, Portugal o Grecia mantienen niveles de variación de la desigualdad muy bajos. En otras palabras, no todas las economías periféricas responden igual en términos de desigualdad a un aumento en

la tasa de desempleo⁶. La razón es que la tasa de desempleo de forma aislada no es un buen indicador de la evolución de la desigualdad. La clave es la distribución del desempleo entre los hogares, es decir, a cuántos miembros de una misma familia afecta el desempleo más que el desempleo en términos agregados (Consejo Económico y Social, 2013). Con el ratio interdecil nos enfrentamos al mismo problema que con el coeficiente de Gini, si bien es cierto que la relación P90/P10 nos da ciertas pistas de la estructura de la distribución, no nos permite observar el problema de forma multidimensional.

Para intentar suplir esa deficiencia de los indicadores sintéticos, hemos elaborado, siguiendo la tradición de las tablas sociales, la Tabla 4.1. Las tablas sociales tienen su origen en Reino Unido y Francia a finales del siglo XVII e intentaban dar una visión de conjunto de la estructura social. Mostraban el número de nobles, burgueses, artesanos y campesinos en relación a la parte estimada de ingreso nacional que recibían (Milanovic, 2010; Piketty, 2014). Las tablas sociales actuales son muy similares, pero se diferencian de sus predecesoras en que tratan a la sociedad de forma homogénea y la dividen por deciles en vez de por estratos sociales. Así, en la Tabla 4.1 podemos observar la participación del ingreso nacional equivalente⁷ español distribuida por deciles. Debido a la ausencia de una única fuente estadística que ofrezca distribución por deciles en el largo plazo para España, la tabla está construida a partir de cuatro bases de datos diferentes. Pese a que la variable medida es la misma, metodología empleada recolección de datos y elaboración de la estadística difiere entre las bases de datos. Por tanto, se ha de interpretar la tabla con extraordinaria cautela, no como un ejemplo riguroso de la evolución de la desigualdad sino como una imagen aproximada de la variación de la participación de los deciles en el ingreso nacional equivalente.

⁶ Más adelante profundizaremos un poco más en averiguar cómo ha afectado la crisis a la distribución de la renta en España, pero antes, vamos a continuar nuestro repaso a los indicadores de la desigualdad en España.

⁷ Cuando el ingreso de un hogar es ajustado de acuerdo a su escala de equivalencia, el ingreso equivalente puede ser observado como un indicador económico de los recursos disponibles en un hogar estándar. Si el hogar tiene más de un miembro, el ingreso equivalente es un indicador del ingreso familiar que sería necesario por una sola persona para disfrutar del mismo bienestar económico que el hogar en cuestión. La metodología seguida en la actualidad consiste en dividir el ingreso familiar por la raíz cuadrada del tamaño del hogar. Es decir, las necesidades de un hogar de cuatro personas son dos veces las necesidades un hogar con una sola persona (OECD, 2013)

Tabla 4.1 Distribución por deciles de la participación en el ingreso nacional equivalente en España

	1965	1980	2005	2013
Decil 1	2.50	2.92	2.5	1.9
Decil 2	3.90	4.54	4.6	4.4
Decil 3	4.90	5.63	5.8	5.7
Decil 4	5.80	6.69	6.9	6.8
Decil 5	7.00	7.73	8.1	8.0
Decil 6	8.20	8.92	9.4	9.4
Decil 7	9.90	10.35	10.8	10.8
Decil 8	12.20	12.28	12.7	12.8
Decil 9	15.80	15.37	15.4	15.7
Decil 10	29.80	25.57	23.8	24.5
C. de Gini	*	0.315	0.323	0.337

* Sin datos disponibles. Fuente: Elaboración propia a partir de Euro Stat, 2014; World Income Inequality Database, 2015; UNU-Wider, 2008, y Growing Inequalities' Impacts DataBase, 2013

El decil 1 representa al 10% más pobre de la sociedad, el decil 2 al segundo 10% más pobre de la sociedad y así sucesivamente hasta el decil 10, que representa al 10% más rico de la sociedad. La interpretación es la siguiente; para el año 2013, el 10% más pobre de la sociedad obtenía tan sólo el 1,9% del ingreso mientras que el 10% más rico obtenía el 24,5% del ingreso. Esto significa, *grosso modo*, que si en 2013 España tenía unos 47 millones de habitantes, los primeros cinco deciles, es decir, la mitad más pobre de la población, 23,5 millones de habitantes, se quedaban aproximadamente con el mismo trozo de la tarta que el 10% más rico de la población, 4,7 millones de habitantes. Así mismo, podemos hacernos una idea aproximada de cómo ha ido evolucionando la distribución a lo largo del tiempo. En 1965, el 10% más rico percibía un 29,80% del ingreso nacional. Esa cifra ha ido variando pasando a ser del 25,57% en 1980, al 23,8% en 2005 para remontar ligeramente en 2013, tomando un valor de 24,5%. Las ventajas de representar la desigualdad a través de estas tablas sociales es que nos muestra una distribución del ingreso que se puede equiparar a la concepción común de sociedad.

En este sentido, Piketty (2014) identifica a los primeros cinco deciles (el 50% más pobre) con la *clase popular*, a los siguiente cuatro deciles con la *clase media* y al décimo decil, el 10% más rico con la *clase alta*. Siguiendo este esquema en la España de 1980, podemos observar como la clase popular, la mitad más pobre de la población, se quedaba con aproximadamente un cuarto de la renta nacional, la clase alta, compuesta por el 10% más privilegiado, con otro cuarto, y la clase media, que se sitúa entre el 50% más pobre y el 10% más rico, obtenía dos cuartos de la renta nacional. Sin

embargo, pese a tener la capacidad de ser más ilustrativo que la distribución dividida en deciles, hay dos grandes problemas utilizando este enfoque. Primero, esta imagen o concepción social no es equiparable ni entre países ni entre épocas. Segundo, que variaciones en las participaciones en el ingreso de esos grupos sociales no nos muestran cómo cambia la desigualdad. Por ejemplo, entre 2005 y 2013, los deciles 6, 7, 8 y 9 -clase media- aumentaron su participación en el ingreso en 0.4 puntos porcentuales. La *clase media* aumentó el trozo de tarta que recibía, lo cual puede invitar a pensar que la desigualdad disminuyó. Pero si atendemos al índice de Gini (0.323 en 2005 vs. 0.337 en 2013) vemos que la desigualdad aumentó porque ese incremento de participación en el ingreso fue a costa del 50% más pobre de la sociedad y no del 10% más rico.

Las principales conclusiones de este apartado introductorio a los estudios de la desigualdad en España son dos. En primer término, las fuentes estadísticas distan mucho de ser óptimas para conducir un análisis riguroso. En segundo término, carecemos de un único método idóneo y consensuado que nos permita explicar esos datos estadísticos. Sin embargo, a falta de datos y herramientas más precisas y completas en la medición de la desigualdad, recurriremos con frecuencia a los indicadores que hemos visto. Teniendo presente su imperfección y utilizándolos con suma cautela para así poder realizar una aproximación sólida al problema de la desigualdad.

4.4.1 La crisis y su impacto en la desigualdad española

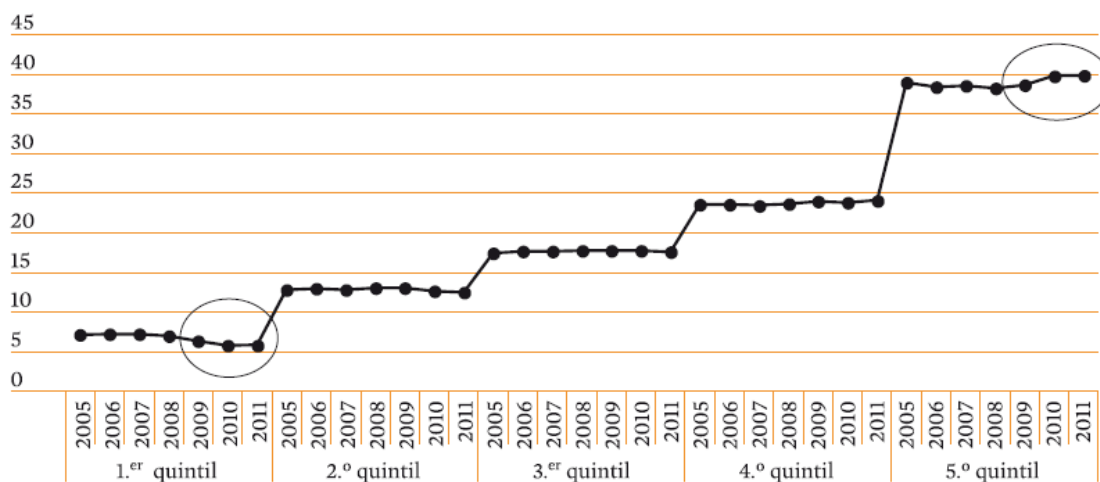
Cuando vimos en el anterior epígrafe el empeoramiento del ratio P90/P10 a partir de la irrupción de la crisis en el 2007, nos planteábamos la pregunta de cómo ha afectado la crisis a la desigualdad en nuestro país.

En primer lugar, es necesario explicar que la evolución de la desigualdad en España, medida según el índice de Gini desde 1980 hasta el año 2005, no ha seguido la misma pauta que los países de la OCDE. Si la tendencia en las economías más desarrolladas era a aumentar, en España se ha mantenido estable o reduciendo, convergiendo con el promedio de la Unión Europea y de la OCDE. Sin embargo, a partir del año 2006 hasta el año 2012 la desigualdad en España se ha incrementado de forma más acentuada que el promedio de la Unión Europea (EuroStat Database, 2015).

No obstante, tal y como argumentábamos en el anterior epígrafe, el coeficiente de Gini no captura el problema de la desigualdad de forma universal.

El reciente informe del Consejo Económico y Social (2013) pone de manifiesto los rasgos característicos de la evolución de la desigualdad en España. Las rentas de los percentiles más bajos muestran una tasa de variación negativa entre los años 2006 y 2010 de entre el 4 y el 12% mientras que las variaciones experimentadas por las rentas más altas han sido positivas. Este patrón sí es compartido por otros países. Así, la OCDE (2015) explica que en Francia y Estados Unidos el decil más pobre, el decil 1, disminuyó su ingreso en un 13% anual durante la crisis mientras que el decil más rico incrementó sus ingresos en términos reales. Las consecuencias económicas de la crisis se concentran sobre todo en los grupos más pobres, los más ricos ven incrementadas sus rentas en términos reales aún en periodos recesivos. La ilustración 4.4 muestra la evolución de la distribución de la renta en España por quintiles entre 2005 y 2011. Además de las variaciones mencionadas en los extremos de la distribución, se puede observar un declive o estancamiento en el segundo y tercer quintil a la vez que una leve mejora en el cuarto.

Ilustración 4.4 Distribución de la renta por quintiles en España, 2005-2011



Fuente: (CES,2013) a partir de datos de EuroStat

El informe (Consejo Económico y Social, 2013) subraya dos conclusiones principales. La primera es que el comportamiento contracíclico respecto al ciclo económico. La desigualdad aumenta en épocas recesivas pero no disminuye en la

misma manera en etapas expansivas⁸. La segunda conclusión es que la reducción de la desigualdad en España no está directamente asociada a la creación de empleo. Esto quiere decir que el factor descriptivo clave de la desigualdad es la distribución intrafamiliar del desempleo más que la tasa de desempleo general.

Si observamos la desigualdad en relación al ciclo, existe una cierta resistencia a la baja pero no al alza. Podemos encontrar dos motivos que expliquen el aumento en la desigualdad desde el punto de vista de ingresos del trabajo en una crisis como la actual. Por un lado, el desempleo en sí (estudiado según la distribución intrafamiliar) y por otro, la *moderación salarial* fruto de la estrategia de devaluación interna emprendida para aumentar la competitividad de la periferia europea (Alvarez Peralta, Luengo Escalonilla y Uxó González, 2013). En este sentido, la evidencia empírica sugiere que un 75% de los incrementos de la desigualdad se pueden achacar al incremento del desempleo y el 25% restante a la moderación salarial (OECD, 2015).

Además, es oportuno señalar aquí que la llamada moderación salarial no ha sido tal para todos los niveles. Por ejemplo, en el año 2007 la diferencia salarial entre un ejecutivo y un empleado promedio de una empresa cotizada en el IBEX 35 era de 23,5 veces. Es decir, el ejecutivo cobraba de media 873.666 euros brutos, mientras que el gasto promedio por empleado⁹ era de 37.122 euros. Esa diferencia, la brecha salarial, se incrementó en un 4,8% en el año 2011 (Fernández, 2012). La pauta se repite en años sucesivos, por ejemplo entre el año 2013 y 2014 los sueldos de la alta dirección de las empresas del IBEX 35 crecieron un 12,14% mientras que el gasto por empleado disminuía un 1,04% (Fernández, 2015). Es, cuanto menos llamativo, el hecho de que en una economía avanzada como la española, convivan asalariados como los consejeros de los consejos de administración del IBEX 35 que perciben por término medio 6,7 millones de euros¹⁰ con un 10,5% de trabajadores que se encuentran en riesgo de

⁸ Es interesante mencionar que esta pauta no se reproduce de la misma forma entre hombre y mujeres. Mientras que la desigualdad de los ingresos laborales se comportó igual que la tasa de paro para los primeros, es decir, cuanto más disminuía la tasa de paro más disminuía la desigualdad. En el caso de las mujeres es diferente, disminuciones en la tasa de paro no han implicado disminuciones en la desigualdad salarial. Esta divergencia puede ser achacada a la demanda de trabajo del sector de la construcción. Véase (Bonhomme y Hospido, 2013).

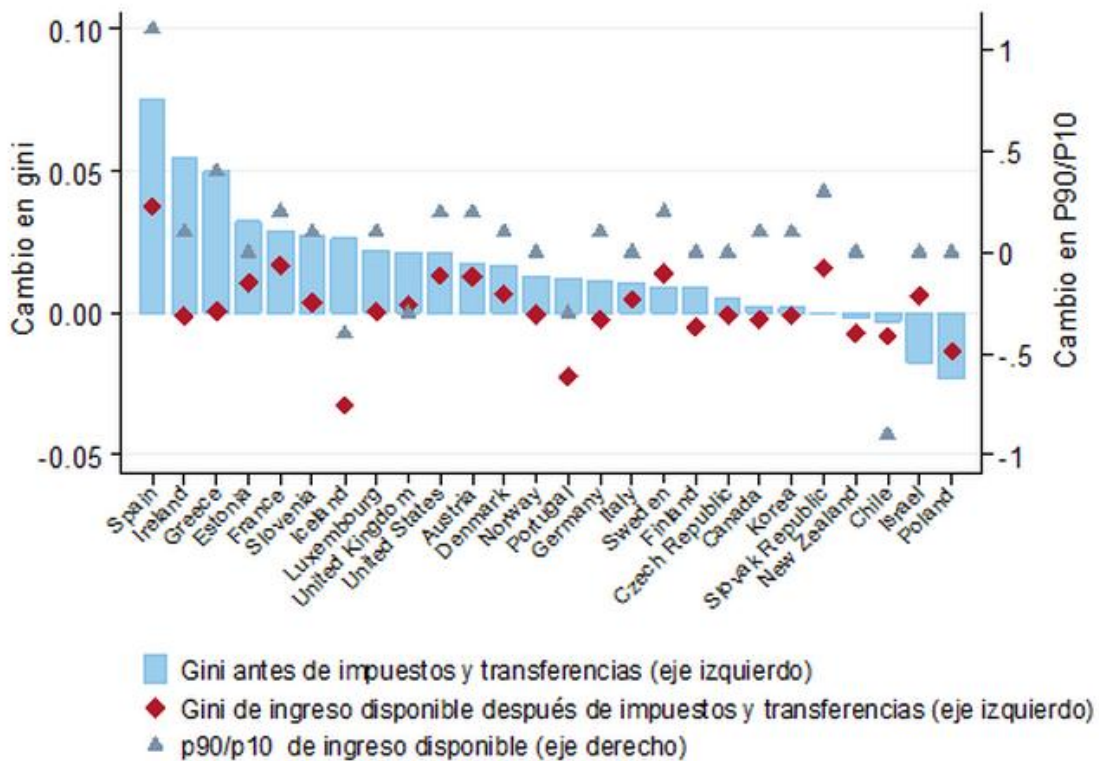
⁹ Partida que incluye el sueldo, las cargas asociadas a la Seguridad Social y otros gastos laborales.

¹⁰ Datos para el ejercicio 2013 según la Comisión Nacional para el Mercado de Valores (2013)

pobreza, los llamados *working poor*¹¹. Es decir, súper ricos con personas con que aun trabajando no consiguen salir del umbral de la pobreza. Por tanto, en vez de moderación salarial quizá un término más apropiado para explicar el incremento de la desigualdad en los ingresos por el trabajo en España sea el de divergencia retributiva.

El siguiente gráfico (ilustración 4.5) trata de resumir el impacto de la crisis en la desigualdad española. Muestra los datos de desigualdad para un amplio grupo de países desarrollados de la OCDE y su variación entre 2007 y 2011 a través de tres variables: la barra azul muestra el coeficiente de Gini antes de impuestos (renta de mercado), el rombo rojo después de impuestos y transferencias (renta disponible), y el triángulo gris el ratio interdecil P90/P10.

Ilustración 4.5 Evolución de la desigualdad en países OCDE, 2007-2011



Fuente: (OECD, 2015) adaptado por Messina (2015)

Como se puede apreciar, España lidera el incremento del aumento de la desigualdad con independencia del indicador empleado. La diferencia entre ambos indicadores nos da una idea aproximada de la capacidad redistributiva de los sistemas

¹¹ Según EuroStat los *working poor* o trabajadores en riesgo de pobreza son aquellos trabajador que tienen un ingreso disponible por debajo del umbral de la pobreza, que está definido como el 60% del ingreso disponible mediano después de transferencias sociales. (EuroStat Database, 2015)

fiscales nacionales. El sistema redistributivo español reduce el aumento del coeficiente, pasando de 7,6 (antes de impuesto y transferencias) a 3,8 (después de impuestos y transferencias), es decir, una disminución de 3,6 puntos porcentuales. Esto sitúa a España cerca de los sistemas más equitativos de la OCDE durante la crisis¹² y por encima de la media, 2,72.

Hay tres cosas que podemos sacar en claro de la desigualdad y la crisis en España. En primer lugar, España lidera el aumento de la desigualdad pese a la alta capacidad redistributiva de su sistema fiscal. En segundo lugar, las rentas salariales tienen una gran importancia en el ingreso de las familias, por lo que el factor clave para explicar el incremento de la desigualdad es el aumento del desempleo y en concreto medido como según la distribución del desempleo dentro de los hogares. Esto es, en tercer lugar, que la crisis no tiene los mismos efectos para todas las capas de riqueza: los pobres se han visto perjudicados y los más ricos beneficiados en términos reales.

4.5 TENDENCIAS DE LA DESIGUALDAD EN EL MUNDO DESARROLLADO

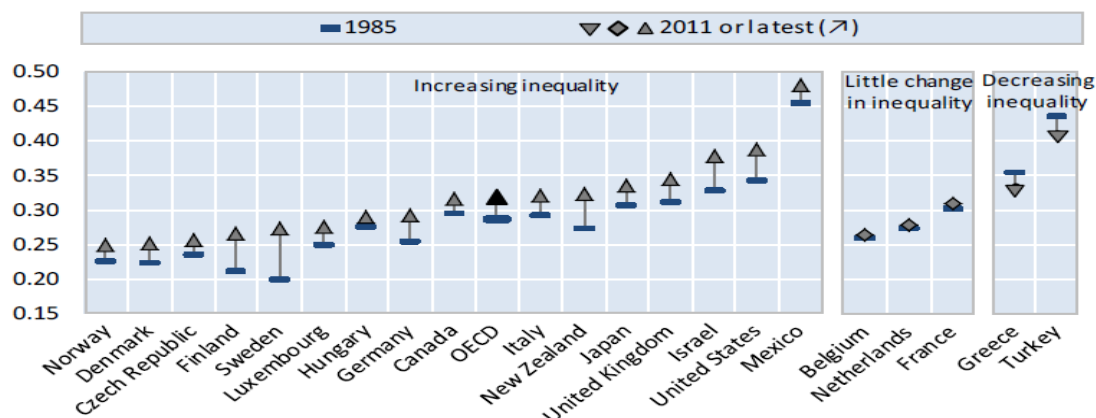
Acabamos de ver que España no recorre la misma senda de variación de la desigualdad que otras economías avanzadas. La OCDE agrupa a 34 de los países más desarrollados del mundo diseminados por el globo; estados miembros de la Unión Europea, Estados Unidos, Japón, Nueva Zelanda o Chile son algunos ejemplos. Por tanto podríamos decir que se trata de una muestra representativa de las economías más avanzadas del planeta. Sus datos (2014a) muestran que en el largo plazo, la desigualdad ha aumentado. El ratio P90/P10 era en promedio de 7 para 1980. En 2014, ese ratio es de 9,5, lo que significa que en términos medios la distancia entre pobres y ricos se ha incrementado en un 35%. Para casi todos aquellos países¹³ de los que se disponen series estadísticas de largo recorrido, la desigualdad medida según el coeficiente de Gini ha aumentado. La ilustración 4 nos muestra 21 países de la OCDE y la evolución que ha seguido el coeficiente de Gini (en el eje de las ordenadas) entre 1980 y 2011. En 19 de los 21 países la desigualdad ha aumentado, en concreto el valor promedio del

¹² Irlanda e Islandia, que reducen la desigualdad de la renta de mercado con respecto a la de la renta disponible en 5,89 y 5,87 puntos porcentuales respectivamente (OECD, 2015) .

¹³ A excepción de Grecia y Turquía.

coeficiente de Gini en 1980 era de 0.29 mientras que en 2011 era de 0.32, un aumento de tres puntos.

Ilustración 4.5 Coeficiente de Gini en países de la OCDE entre 1980 y 2011



Fuente: OCDE (2014)

Estos datos ponen de manifiesto la siguiente realidad: la desigualdad en el mundo desarrollado se ha venido incrementando desde 1980 hasta la actualidad. Cabe pues preguntarse qué efectos puede tener esto en términos de estabilidad económica, y ese es precisamente el afán del siguiente epígrafe.

5. LA CRISIS ECONÓMICA DE 2008

“Pueblo de Baetica, ¿queréis ser ricos? Imaginad que yo soy muy rico y que vosotros también lo sois; cada mañana repetíos que vuestra fortuna se ha duplicado durante la noche, y si tenéis acreedores id a pagarles con lo que habéis imaginado ganar, y pedidles que ellos a su vez se lo imaginen.”

Montesquieu, 1721. *Cartas Persas*, n.142

5.1 EL DETONATE: CRISIS DE LAS HIPOTECAS SUBPRIME

Desde 2008, el mundo padece la peor crisis económica desde la Gran Depresión iniciada en 1929. La actual crisis, también referida como Gran Recesión, comparte numerosos patrones de comportamiento con su predecesora. Existe cierto consenso en

tomar el estallido de la burbuja de las hipotecas *subprime*¹⁴ en 2007 en Estados Unidos como punto de partida. La explosión de esta burbuja supone la concreción práctica de una discrepancia entre el valor nominal y el valor real de los inmuebles. Dado que antes los precios de las casas eran artificialmente altos por un exceso de demanda alimentada por préstamos hipotecarios *subprime*. Ahora, tras el estallido, los precios de las casas descienden. Por ello, el individuo hipotecado no puede vender el activo para saldar la deuda y así evitar la bancarrota.

Esta situación de desequilibrio se genera en un mercado muy concreto, el inmobiliario estadounidense. ¿Entonces por qué sus efectos repercuten en todo el mundo? La clave está en el riesgo. El mercado de los préstamos inmobiliarios creó una cadena de titularización cuyos eslabones eran: los prestatarios, prestamistas, bancos de inversión y ahorradores de todo el mundo. Los préstamos hipotecarios *subprime* fueron vendidos por los prestamistas a los bancos de inversión de Wall Street. Estos bancos, titularizaron los préstamos, lo que significa agrupar y convertir estos préstamos en valores negociables. El activo se vende en conjuntos o paquetes, que además de las hipotecas, incluyeron créditos al consumo para financiar automóviles, carreras universitarias y tarjetas de crédito por ejemplo (Ferguson, 2012). Dichos paquetes recibieron el nombre de *collateralized debt obligations* [CDO] y fueron a su vez vendidos a ahorradores de todo el mundo por medio de sus intermediarios financieros. Así, se conecta el primer y último eslabón de la cadena, prestatario y ahorrador, el interés de los préstamos hipotecario es la rentabilidad de las inversiones de los ahorradores.

El sistema es perverso. Los bancos de inversión pagaron a las agencias de calificación para que otorgasen la máxima calificación a estos CDO. Por tanto, se volvieron populares en los fondos de inversión que manejaban planes de pensiones privados y cuyos estatutos obligaban a invertir en productos de alta calificación.

El resultado de esta cadena de titularización es que nadie se preocupa de la calidad de los préstamos hipotecarios, de si el individuo va a ser capaz o no de hacer frente a sus compromisos de repago. Porque la rentabilidad no estaba en la devolución

¹⁴ La titularización y otras innovaciones financieras (derivados, *collateralized debt obligations* [CDO] y *credit default swaps* [CDS]), permitieron acceso a la propiedad inmobiliaria a individuos que no podían acceder al crédito con productos convencionales. Las *subprime* o *near-prime*, son hipotecas que posibilitan, en un primer momento, amortizaciones reducidas, no requieren buenos historiales de crédito y necesitan poca documentación. (Mayer y Pence, 2008)

del principal y los intereses sino en crear el producto y venderlo al siguiente eslabón de la cadena. Ningún intermediario asume el riesgo por lo que se emprenden operaciones cada vez más arriesgadas. Los CDO son la primera bomba de relojería, pero hay otra, los CDS.

Los que poseían esos paquetes de derechos de deuda, los CDO, se aseguraron ante un posible escenario de impago por medio un tipo de seguro, los *credit default swaps* [CDS]. Como cualquier seguro, el tomador (poseedor de los CDO) pagaba periódicamente una prima al asegurador para que en el caso de siniestro (pérdida de valor de los CDO) éste le indemnizase económicamente. Sin embargo, dada la desregulación que rige estos productos, a diferencia de un seguro convencional, cualquiera puede tomar un seguro (CDS) aún no poseyendo el objeto de riesgo (CDO). Así, un especulador podría suscribir un CDS y estar interesado en que los CDO perdiesen valor porque así cobraría la indemnización pese a no poseer el objeto de riesgo. Es decir, si pudieses asegurar el coche de tu vecino y cobrar la indemnización económica en caso que sufriese un siniestro, es probable que te interesase que el coche de tu vecino sufriese un accidente (Ferguson, 2012). Se puede apostar contra el objeto que tienes asegurado porque no lo posees, y eso es exactamente lo que ocurrió. El sistema hacía que el riesgo se concentrase en el asegurador que tenía unos incentivos distorsionados. Cuanto más riesgo tomase, más rentable era su actividad sin embargo más posibilidades de bancarrota en escenario negativo. Por tanto, los CDS son la segunda bomba de relojería.

El entramado insufló aire a la mayor burbuja inmobiliaria de la historia. En cuanto los prestatarios de los préstamos hipotecarios dejaron de pagar esos préstamos y abandonaron los inmuebles, el sistema se colapsó, las bombas implosionaron. La inestabilidad se contagió por medio de los eslabones a todo el mundo y los efectos son conocidos. No obstante, tan sólo hemos descrito cómo funcionaba la espoleta que desencadenó la crisis. El sistema hizo que los individuos tomaran riesgos desmedidos y se guiasen por incentivos perversos. Esta ola de inestabilidad no fue sin embargo algo que sorprendiese a todos los economistas. Algunos supieron predecir con exactitud las etapas que conducirían al colapso del sistema financiero.

5.2 EL MOMENTO MINSKY

El estallido de la burbuja, y la cadena causal posterior, se suele describir como un momento Minsky (García-Arias, Fernández-Huerta y Salvador, 2013; Magnus, 2007; Whalen, 2007). Hyman P. Minsky (1919–1996), fue un economista norteamericano que dedicó gran parte de su vida a estudiar las crisis financieras, su trabajo se nutre de la hipótesis de la inestabilidad financiera keynesiana¹⁵. Creía que el sistema incentivaba a los individuos a tomar muchos riesgos, y que esto conducía a generar un ciclo de burbujas y pinchazos. Esta explicación se encuadra dentro de la escuela Post Keynesiana -de la que hablaremos más adelante- e identifica la inestabilidad endógena del sistema financiero, cuyos efectos se han visto ampliados con la desregulación, como factor intrínseco de la crisis. De hecho, ya en 1991 J.K Galbraith sostenía que “ [...] es muy probable que el futuro próximo sea muy parecido al pasado cercano” (Galbraith, 1994 p.133). Según Galbraith el redescubrimiento de la libre empresa hace que se extienda la sombra de la inestabilidad financiera, recesión económica y desempleo en el mundo desarrollado.

Hay, por tanto, cinco etapas en el ciclo descrito por Hyman P. Minsky: arrastre, boom, euforia, lucro, y pánico (Cassidy, 2008). Siguiendo a Magnus (2007) y a Whalen (2007) la base para un momento Minsky es un prolongado periodo de crecimiento de la deuda. En concreto, deuda que se solicita para pagar préstamos ya existentes. Dada esta premisa, el momento ocurre cuando los prestamistas pasan de un comportamiento laxo a un restrictivo y precavido. Esto, unido a un sobreapalancamiento y a un proceso de financiarización¹⁶, eleva el riesgo de una contracción económica y de una depreciación acelerada de activos. Es decir, cuando el nivel de apalancamiento es tal que no se puede pedir prestada más deuda para hacer frente a los pagos existentes. Cuando la euforia financiera se convierte en pánico. Afloran la falta de confianza y la inestabilidad que se propagan por el sector financiero. En realidad, dada la premisa de un alto nivel de

¹⁵ En palabras de Minsky (1992), las economías capitalistas muestran con frecuencia episodios de inflación y deflación por sobreendeudamiento cuyos peligros son potencialmente incontrolables y que se amplifican a lo largo del sistema económico. Esta visión choca con la de los economistas clásicos como Adam Smith (1723-1790) o León Walras (1834-1910) que sostienen que la economía ha de ser entendida como un sistema autosostenible en búsqueda permanente del equilibrio.

¹⁶ En la segunda parte del TFG discutiremos este concepto.

endeudamiento¹⁷ prácticamente cualquier fenómeno puede activar el momento Minsky, una recesión normal y corriente o el estallido de una burbuja inmobiliaria como en este caso. Tal y como afirma Krugman (2012) la causa inmediata es hasta cierto punto irrelevante, lo importante es que los prestamistas se vuelven conscientes de los nuevos riesgos de la deuda (de los pasos de euforia y lucro al momento de pánico) y los deudores comienzan un proceso de desapalancamiento. Si no se corrige con premura, un momento Minsky puede derivar en un colapso Minsky, es decir, una caída en el valor de los activos (bienes inmuebles en este caso) capaz de producir una recesión. (Magnus, 2007)

Minsky (1992) nos proporciona un sustento teórico para explicar el funcionamiento del detonante de la crisis. Pese a ello, si volvemos al inicio, al estallido de la burbuja, subrayamos el consenso alcanzado por los economistas en establecerlo como hito o punto de inflexión en la explicación de la crisis. No obstante, dicho consenso es una *rara avis*. Las explicaciones sobre los orígenes, y simétricamente sobre los remedios para subsanar la crisis, difieren atendiendo a las distintas corrientes de pensamiento económico. En el siguiente apartado, veremos cuáles son las corrientes de pensamiento económico más importantes y qué razones identifican éstas como germen de la crisis.

5.3 CAUSAS DE LA CRISIS: CONSENSO EN EL DISENSO

La economista holandesa van der Veen (2013) recoge las cuatro principales líneas de pensamiento económico y enfoques teóricos con respecto a la crisis¹⁸.

En primer lugar, los Neoclásicos. Esta escuela ocupa la posición dominante en la ciencia económica desde 1980. Para los Neoclásicos los colapsos bursátiles son generados por shocks externos y básicamente impredecibles. Por ello, claman que la mejor medicina durante las recesiones es el *laissez-faire*. Y que las alternativas a bajar

¹⁷ Por ejemplo, en Estados Unidos durante el año 2007 el nivel de deuda del sector privado como porcentaje del PIB era del 212%. La deuda de las familias solamente alcanzaba el 98% del PIB OCDE (2014b).

¹⁸ Es oportuno señalar que aquí que tan sólo tratamos de dar unas pinceladas que dibujen la amalgama de posturas de las diferentes escuelas de pensamiento y no un repaso meticuloso y exhaustivo a cada una de ellas.

para una pronta recuperación son la liberalización, la desregulación gubernamental, la bajada de impuestos y la disminución del tamaño del sector público. Una rama del pensamiento neoclásico es la escuela Austriaca. Comparte las preferencias por el “dejar hacer” y por un reducido tamaño del sector público. Éstos ponen el acento en la abundancia de liquidez provista por las bajas tasas de interés del banco central¹⁹ lo que genera proliferación de negocios ineficientes. La recesión es parte del proceso natural que permite ajustar salarios y precios a la vez que eliminar empresas sin éxito. Los defensores de estas tesis darwinistas tampoco son partidarios de la intervención gubernamental. Para corregir los desajustes en la oferta monetaria proponen, por ejemplo, el regreso al patrón oro.

En segundo lugar, los Keynesianos. Esta escuela se consolida en 1930 a través de las políticas intervencionistas del New Deal en las que el Estado hace frente a la Gran Depresión a través del incremento del gasto público. Sostienen que no hacer nada y esperar a que en largo plazo los mercados se ajusten es simplemente inaceptable²⁰. Señalan como principales causas la actual crisis la desregulación, la insuficiencia de la demanda y los fallos del mercado. Sus soluciones se basan en la actuación del sector público en la economía. Primero, estabilizando el sector financiero y segundo, a través de estímulos fiscales, transferencias y políticas activas de empleo. Las limitaciones de las políticas de demanda para luchar contra la estanflación en 1970 provocó la pérdida de influencia de la escuela. El cambio de paradigma se constató con las políticas Neoclásicas de Margaret Thatcher y Ronald Reagan en el Reino Unido y los Estados Unidos en 1980. La crisis de 2008 ha subrayado las diferencias que separan las dos escuelas que hoy día defienden los postulados de J.M. Keynes, los Neo Keynesianos y los Post Keynesianos. Los primeros ponen el foco en las rigideces institucionales que evitan que los precios se ajusten y abogan por usar las dos, política monetaria y fiscal. Así mismo, los Post Keynesianos ven la raíz del problema en la confianza y las expectativas

En tercer y cuarto lugar, se encuentran los Institucionalistas y los Marxistas. Sus voces fueron escuchadas a medida que el análisis keynesiano y las propuestas

¹⁹ Por ejemplo, del 2000 al 2003, el banco central estadounidense, la Reserva Federal, bajó los tipos de interés del 6,5% al 1% para así compensar los efectos del pinchazo de la burbuja tecnológica y los atentados del 11 de septiembre de 2001 (Trías de Bes, 2009).

²⁰ Tal y como recoge la célebre cita de J.M. Keynes (1883-1946): “In the long run we are all dead”

neoclásicas no satisfacían la búsqueda de soluciones para la crisis. Los Institucionalistas, apuntan a la desigualdad de ingreso y riqueza y al comportamiento predador²¹ como origen de la crisis. Mientras que los Marxistas, a diferencia de sus colegas, analizan el fenómeno como una crisis *del* sistema en sí, y no una crisis *dentro* del sistema.

Este llamativo consenso en el disentimiento puede despertar más inquietudes que interrogantes satisfaga. Inevitablemente se cuestiona cuáles de estos planteamientos –si es que alguno- es el que identifica correctamente el problema. El documental *Inside Job* (Ferguson, 2012) aportó cierta luz al conflicto de intereses que sufre la élite académica en su análisis de la realidad económica. Por otro lado, la socióloga Fourcade (2014) ha analizado el tema cuestionando la legitimidad de la superioridad y el dominio de los economistas en las Ciencias Sociales. También subraya este conflicto de intereses y se pregunta si la academia económica persigue el bienestar de todos los individuos en general o el suyo propio en particular.

Es oportuno señalar aquí que nuestro análisis de la crisis no abarca deliberadamente los hechos acaecidos desde 2010 hasta la actualidad. Desde nuestro punto de vista falta distancia para juzgar críticamente las medidas de política económica emprendidas; desde los primeros planes de austeridad fiscal hasta la reciente expansión monetaria. Aún hoy se discute si bien han contribuido a agravar la recesión o por el contrario han revertido la situación recesiva. Por tanto, vamos a ceñirnos a las explicaciones de las causas de la crisis, y dada la heterogeneidad, en lugar de intentar abordar un análisis global, vamos a centrarnos en una causa en concreto. La desigualdad. Razón que inspira este TFG y su hilo conductor. Para ello vamos a intentar entender ¿cómo puede la desigualdad originar una crisis?

5.4 NEXO ENTRE DESIGUALDAD Y CRISIS

Varios autores han explorado los mecanismos que conectan altas concentraciones de renta en la parte más alta de la distribución y crisis financieras. Vamos a explicar cinco líneas argumentales principales. Para ello seguiremos en este apartado los trabajos de Stockhammer (2012b) y de De Vogli y Owusu (2015).

²¹ En el siguiente epígrafe estudiaremos este concepto.

5.4.1 Primer nexo: demanda agregada

Primero, el aumento de la desigualdad ha conducido a un estancamiento de la demanda doméstica, es decir del consumo. Los cambios en la distribución del ingreso – que analizaremos más adelante- en términos de demanda agregada son ambiguos. Podemos distinguir entre modelos macroeconómicos cuya demanda se basa en el salario y entre aquellos cuya demanda se basa en el beneficio.²² Recordemos del epígrafe *Conceptos de la desigualdad*, que el ingreso nacional podía dividirse según su procedencia entre rentas del trabajo –comúnmente asociadas a salarios- y rentas del capital. En los modelos cuya demanda se basa en el salario, un incremento en la participación de los salarios (en la renta nacional) conduce a una mayor demanda agregada²³. En los segundos, un incremento de la participación de los salarios, tiene un efecto negativo en la demanda agregada.

Si formalizamos siguiendo a Stockhammer, Onaran, y Ederer (2009), utilizamos la clásica función en la que la producción es desagregada desde el lado de la demanda en: consumo (C), inversión (I), exportaciones netas (NX) y gasto público (G).

$$Y = C(Y, \Omega) + I(Y, \Omega, z_i) + NX(Y, \Omega, z_{xn}) + G(Y, z_g) \quad (5.1)$$

Siendo Y la demanda agregada, Ω participación del salario (exógena), y z variables residuales. Derivamos la demanda agregada en función de la participación del salario en la renta y obtenemos:

$$\frac{\partial Y}{d\Omega} = \frac{h}{1-k} \quad (5.2)$$

Donde:

$$k = \left(\frac{\partial C}{\partial Y} + \frac{\partial I}{\partial Y} + \frac{\partial NX}{\partial Y} + \frac{\partial G}{\partial Y} \right) \quad (5.3)$$

²² Es decir, modelos wage-led y profit-led. Este modelo fue propuesto por primera vez por Bhaduri y Marglin (1990), donde se modeliza el debate en relación al salario. Para la Economía Ortodoxa un salario real elevado implica un alto coste en términos de trabajo (labour) y por tanto desanima la producción mientras que los postulados de Keynes sostienen que un alto salario real se traduce en alta demanda agregada.

²³ Siempre y cuando este efecto supere a los cambios en la inversión y exportaciones netas.

y donde:

$$h = \left(\frac{\partial C}{\partial \Omega} + \frac{\partial I}{\partial \Omega} + \frac{\partial NX}{\partial \Omega} \right) \quad (5.4)$$

Suponemos que $1/(1-k)$ en la ecuación (5.2) es un multiplicador estándar y tiene que ser positivo para la estabilidad. Por tanto, el signo de la derivada total dependerá del numerador (h) que es la demandada privada. Lo que en otras palabras significa que *a priori* no se puede saber el signo de h . Sin embargo, suponemos que:

- i. $\frac{\partial C}{\partial \Omega} > 0$. Es decir, que un incremento de la participación de los salarios en la renta implicará un aumento del consumo. O analizado desde el otro punto de vista, una reducción de la participación de los salarios contrae el consumo porque la parte de la renta consumida es mayor cuando proviene de salarios que cuando lo hace del capital (mayor propensión marginal al consumo) y porque los niveles de ingreso y ahorro son más bajos en las rentas salariales que en las del capital.
- ii. $\frac{\partial I}{\partial \Omega} < 0$. De forma similar, un aumento de la participación de los salarios en la renta, significa un descenso de la inversión porque la expectativa es que los beneficios futuros caigan. En una distribución funcional de la renta entre trabajo y capital, mayor remuneración al trabajo implica menor al capital.
- iii. $\frac{\partial XN}{\partial \Omega} < 0$. Aceptando la premisa de que el comportamiento de las exportaciones netas depende directamente de los costes laborales unitarios (CLU), indicador de competitividad internacional, y que los CLU se pueden aproximar a través de la participación de los salarios en la renta, incrementos en la participación del salario significan encarecimiento de las exportaciones y por tanto empeoramiento de las exportaciones netas.

Por tanto, el efecto total del ingreso en la participación del salario en agregado dependerá de la interacción de estas variables C, I y XN.

- Si $\frac{\partial Y}{\partial \Omega} > 0$, estamos ante un modelo basado en el salario, *wage-led*.
- Si $\frac{\partial Y}{\partial \Omega} < 0$, estamos ante un modelo basado en el beneficio, *profit-led*.

Suponiendo un modelo cuya demanda agregada se basa en los salarios²⁴, disminuciones en la participación de los salarios en la riqueza nacional implicarán disminuciones en el consumo. Por ejemplo, Stockhammer *et al.* (2009) analizaron este fenómeno para la zona Euro, y concluyeron que una reducción de la participación del salario de diez puntos en términos de PIB, supone una reducción del consumo de cuatro puntos del PIB. Por otro lado, Stockhammer (2012b) al igual que Álvarez Peralta *et al.* (2013) subrayan la mayor propensión marginal al consumo en las capas más pobres de la sociedad si se compara con las más ricas. En otras palabras, los ricos pueden permitirse ahorrar más que los pobres. Todo ello, conduce a la siguiente conclusión: el incremento de la desigualdad funcional del ingreso, *ceteris paribus*, tiene efectos negativos en la demanda agregada.

5.4.1.1 Evolución de la desigualdad factorial

Hemos argumentado que en economías impulsadas por salarios (y la mayoría lo son) una menor participación de los salarios en la renta penaliza la demanda agregada. La siguiente pregunta que nos planeamos es si la participación de los salarios y del capital es estática o por el contrario, ha ido cambiando a lo largo de los años. Hay quien sostiene que las proporciones de la renta nacional recibidas por el capital y el trabajo han permanecido eminentemente constantes²⁵ (Williamson, 2013), pero la evidencia empírica contradice esa afirmación. Por ejemplo, Piketty (2014) consigue elaborar series históricas del reparto capital-trabajo en Francia y el Reino Unido, desde principios del siglo XIX hasta la actualidad, y concluye que el reparto funcional, lejos de mantenerse estático fluctúa más de 20 puntos porcentuales en el periodo 1910-1940, generalmente a favor del capital. En la misma línea pero a nivel global, se constata una disminución de la participación de los salarios en la renta (Karabarbounis y Neiman, 2013) y se subrayan las implicaciones negativas en términos de desigualdad que esto produce (Karabarbounis y Neiman, 2014). Por último, la Comisión Europea (2007)

²⁴ Y esta suposición se basa en la evidencia empírica de Lavoie y Stockhammer (2012) y Onaran y Galanis (2013) que demuestran que la inmensa mayoría de los países del G-20 y la mayoría de los países de la OCDE siguen un modelo basado o impulsado por los salarios. Dentro de un esquema impulsado por los beneficios, *profit-led*, encajarían países con fuerte apertura y una alta elasticidad precio en la demanda de sus productos exportados como podría ser el caso de China.

²⁵ En origen, esta hipótesis es atribuida a un artículo publicado en 1928 por los norteamericanos Cobb y Douglas (1928) donde analizaban industria manufacturera en Estados Unidos para el primer cuarto del siglo XX y encontraban estabilidad en reparto de beneficios entre capital y trabajo.

corroborar esta tendencia de disminución de la participación del trabajo en el reparto de la renta. En España por ejemplo, en 1976 el trabajo recibía un 67.9 % de la renta mientras que para el año 2006 esa misma cifra descendía hasta el 54.5 %. Si bien las causas de este fenómeno son discutidas en la actualidad (sustitución de trabajo por capital, disminución de la productividad marginal del trabajo o pérdida del poder sindical entre otras) las consecuencias parecen más claras. La desigualdad se incrementa a través de uniones sindicales más débiles, salarios más bajos y subsidios de desempleo más bajos por el lado del trabajo, y asimétricamente también se incrementa a través de mayores remuneraciones del capital.

5.4.2 Segundo nexo: *debt-led models*

Una segunda explicación a los nexos entre desigualdad y crisis es la aparición de los modelos de crecimiento basados en las exportaciones (*export-led models*) y los modelos basados en la deuda (*debt-led models*) a raíz de la desregulación de los flujos internacionales de capital, el estancamiento de la demanda doméstica y la creciente desigualdad. Entre los países que siguen un esquema de crecimiento basado en las exportaciones, podemos encontrar a Alemania, Austria, Japón y China. Entre aquellos cuyo modelo está impulsado por deuda, a Estados Unidos, Reino Unido, y la periferia europea, es decir, Portugal, Irlanda, Grecia y España. Para comprender esta dicotomía conviene estudiar la balanza por cuenta corriente. Así, los países con modelos de crecimiento impulsados por las exportaciones han tenido un superávit promedio del 3.7% entre 2000 y 2013. Mientras que por otro lado, los países cuyo modelo se basa en la deuda han tenido un déficit por cuenta corriente medio del 4% para ese mismo rango de fechas (OECD, 2014b).

Estas diferencias en la balanza por cuenta corriente afectan inevitablemente a la demanda final. Los países con crecimiento basado en la deuda han de financiar incrementos en el consumo a través de incrementos en el nivel de endeudamiento de los hogares. Es decir, como sostiene Stockhammer (2012b) los países con déficit por cuenta corriente son también aquellos con mayores incrementos en la deuda de los hogares. En la Unión Europea, los desequilibrios externos observados en la periferia han sido financiados por fondos de la Europa central, principalmente Alemania.

5.4.3 Tercer nexo: especulación

El incremento de la desigualdad ha modificado el destino de las inversiones, pasando de inversiones productivas a puramente financieras. Stockhammer (2012b) señala que cuando el ingreso a individuos ricos se incrementa, las posibilidades de consumo se agotan y el uso especulativo de la riqueza aumenta. Se cita el trabajo del marxista Lysandrou (2011) que sostiene que los *hedge fund* son un instrumento de inversión utilizado principalmente por los individuos más favorecidos en la distribución de la renta. Además, se establece que la fuerza locomotriz de los CDO es el exceso de demanda de inversión de valores, y ese exceso de demanda ha sido posible por la acumulación de riqueza en las capas más altas. En otras palabras, la concentración de la riqueza en las manos de unos pocos ha hecho que se emplee de una forma distinta que si estuviese repartida de forma más equitativa. De hecho, esta distribución desigualitaria ha fomentado el uso de instrumentos financieros que desempeñaron un rol clave en la formación de la burbuja hipotecaria estadounidense. En esta línea, siguiendo los cánones ortodoxos, podemos encontrar el modelo propuesto por Skott (2013). Los ricos mantienen una parte importante de su riqueza en activos financieros mientras que los pobres lo hacen en dinero líquido e inmuebles. Un aumento en la desigualdad tiende a elevar la demanda de productos financieros y si la oferta permanece estática, hay crecimiento en el mercado financiero. En este sentido, un incremento de la desigualdad puede desarrollar burbujas.

5.4.4 Cuarto nexo: endeudamiento

El aumento de la desigualdad ha contribuido al crecimiento de la deuda de los hogares²⁶. En el epígrafe *Tendencias de la desigualdad en el mundo desarrollado*, vimos que a medida que la brecha entre ricos y pobres se incrementa, flujos monetarios circulan hacia las capas más ricas mientras que los salarios de las clases trabajadoras se estancan o descienden. Así, mientras que las clases acomodadas incrementan su consumo, el resto de la sociedad tiende a seguirles. Esto, sin embargo, empuja a las clases más desfavorecidas a pedir prestado. Para incrementar su consumo o bien para mantener simplemente sus estándares de vida. En otras palabras, las capas más pobres intentar seguir el ritmo de consumo de las capas más ricas.

²⁶ Siguiendo con la anterior taxonomía, nos referimos aquí con especial hincapié a los países con modelos de crecimiento basados en la deuda.

Este fenómeno, la *emulación pecuniaria*, fue descrito por primera vez por Veblen en 1899 en *La Teoría de la clase ociosa* (van der Veen, 2013; Veblen, 1912). Veblen (1912 p. 32 y sgts.) argumenta que el incentivo último que hay en acumulación bienes en las sociedades con propiedad privada no es el consumo, sino la *emulación*. La posesión de riqueza confiere honor, distinción social y poder. El esfuerzo de la clase trabajadora se basa en esfuerzo dirigido a la demostración de riqueza acumulada, para así aumentar el grado de distinción. Los motivos que llevan a los hombres a acumular riqueza responden al móvil de emulación pecuniaria (Veblen, 1912 p. 40).

Según De Vogli y Owusu (2015) dentro de este tema hay dos visiones contrapuestas. Por un lado, lo que sostienen que las capas más pobres han sido empujadas a endeudarse a medida que los salarios y los servicios sociales disminuían. Y por otro, los que atribuyen este fenómeno directamente al comportamiento de los ricos

El mismo argumento puede ser observado en Kotz (2009), donde se estudia la crisis económica como una crisis sistémica del sistema capitalista neoliberal²⁷. En ese contexto, el crecimiento de la demanda agregada está lastrado por salarios reales estancados o en declive. Por ello, solo hay una manera de generar suficiente demanda agregada para generar una etapa expansiva sostenida en el tiempo: que algún grupo social gaste más de lo que ingresa. Dado que los grupos sociales más pobres necesitan avalar su deuda para conseguir crédito, un endeudamiento creciente necesita de un aval creciente. Esta garantía o aval es el bien inmueble. En conclusión, Kotz (2009) explica que la etapa de expansión previa al pinchazo de la burbuja sólo fue posible por creciente endeudamiento, fruto de una situación desigualitaria que empuja a los más pobres a pedir prestado y que contribuyó al crecimiento de la burbuja inmobiliaria.

5.4.5 Quinto nexo: secuestro del regulador

Quinto, según la investigación llevada a cabo por Page, Bartels y Seawright (2013) las capas más altas en el reparto de la riqueza son menos propensas a apoyar políticas de bienestar y de regulación económica. Si un alto porcentaje del ingreso nacional va a la parte superior de la distribución, existe riesgo de inestabilidad financiera a través del *regulatory capture* o secuestro del regulador. Es decir, los gobiernos pueden estar tan influenciados por intereses privados que en vez de promover políticas en pro del bienestar general (estabilidad, eficiencia y equidad), se dediquen a

²⁷ Discutiremos con cierta profundidad este concepto en el capítulo 8

favorecer estos intereses privados. Por ejemplo, según Ayala y Peña (2012) se está produciendo una apropiación de la capacidad de legislar, de evitar determinada regulación sobre el ámbito financiero por parte de los propios actores de ese ámbito.

En esta línea, hay un trabajo muy interesante realizado por los sociólogos americanos Volscho y Kelly (2012) en el que se analizan las dinámicas de los súper ricos²⁸, es decir el 1% en la cabeza de la distribución, en Estados Unidos entre 1949 y 2008. En concreto, estudian cómo les afectan variables tales como la apertura comercial, el crecimiento económico o la evolución de los índices bursátiles en términos de riqueza. Dos resultados son relevantes a colación del secuestro del regulador. Por un lado, demuestran que cuando hay una mayoría republicana en el Congreso, los súper ricos se ven beneficiados. Y por otro lado, corroborando la tesis que nos atañe, demuestran que cuanto más dividido esté el gobierno, y por tanto menos independencia tenga para aprobar políticas en las cámaras, más se benefician los súper ricos.

Por último, apoyando la tesis del secuestro del regulador se encuentra el trabajo de Hacker y Pierson (2010) donde se discuten críticamente las causas políticas y económicas de la desigualdad. Platean que los grupos de presión (lobbies) han conseguido influenciar el poder político hasta conseguir una desviación (*drift*) reguladora que les beneficie, es decir, secuestro del regulador. Solo así es posible explicar el benigno tratamiento fiscal que reciben las remuneraciones a los administradores de los *hedge funds*. Estas remuneraciones tributan legalmente como rentas del capital a una tipo impositivo mucho menor que si lo hiciesen como rentas del trabajo. El origen de esta regulación se encuentra en un contexto anterior a que los *hedge funds* se volviesen protagonistas en la escena financiera norteamericana y sus administradores recibiesen remuneraciones millonarias. El lobby financiero ha sido capaz de evitar una actualización de la norma tributaria que se adecúe a la realidad contemporánea y elimine el trato fiscal de favor. A pesar del reconocimiento de alternativas, los responsables políticos no pueden actualizar las política debido a la intensa presión de poderosos grupos de interés.

²⁸ Más adelante precisaremos y profundizaremos en este término en el epígrafe *Los súper ricos y el puente de San Francisco*.

En conclusión, existe una amplia literatura académica que sustenta el nexo causal entre desigualdad y crisis²⁹. Semilla, raíz o precondition son las denominaciones que recibe la desigualdad en relación a la crisis. El francés Piketty (2014), reconocido experto en desigualdad y economista con estatus de estrella del rock (Chotiner, 2014), resume la visión más ampliamente aceptada. El incremento de la desigualdad, supuso un estancamiento en el poder adquisitivo de las clases trabajadoras estadounidenses. Esto incrementó la tendencia a un creciente endeudamiento de los hogares modestos. Se les ofrecían créditos más fáciles y desregulados por los intermediarios financieros deseosos de encontrar una buena rentabilidad para los ahorros inyectados en el sistema por las clases más elevadas. En palabras simplistas, el dinero de los ricos fue ofrecido a los pobres en forma de crédito al consumo, lo que alimentó el sistema hasta el pinchazo de la burbuja. No obstante, para defender este punto, conviene recordar que en Estados Unidos de todo el crecimiento observado entre 1977 y 2007, tres cuartas partes fue a parar al 10% más privilegiado. En concreto, el 1% más rico absorbió el 60% del crecimiento total del ingreso nacional para ese periodo (Piketty, 2014).

Así pues, en este primer punto, hemos sido capaces de arrojar un poco de luz a la pregunta que nos formulábamos al principio, ¿qué implicaciones económicas tiene la desigualdad? En concreto, hemos visto las consecuencias negativas que ésta tiene para la estabilidad económica. Por tanto, una vez trazada una relación causal entre la creciente desigualdad y la crisis económica originada en 2007, vamos a indagar qué implicaciones en términos de crecimiento económico tiene la desigualdad.

6. DESIGUALDAD Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

En 1955 Kuznets, que como vimos en la primera parte fue uno de los economistas pioneros en estudiar la desigualdad, planteaba la siguiente pregunta: “Does inequality in the distribution of income increase or decrease in the course of a country's economic growth?” (Kuznets, 1955 p. 1). Es decir, ¿qué implicaciones tiene la desigualdad respecto crecimiento económico?

²⁹ Ver, entre otros: (De Vogli y Owusu, 2015; Kotz, 2009; Piketty, 2014; Stockhammer, 2012a; Stockhammer, 2012b)

Naturalmente, este interrogante ha generado una extensa literatura académica³⁰. Para una primera introducción de la respuesta se suele recurrir a la metáfora de la desigualdad y el colesterol (Ferreira, 2007). Como ocurre con el lípido, hay una desigualdad *buena* y otra *mala*. La desigualdad buena es aquella que crea incentivos para que las personas se esfuercen y estudien con ánimo de formarse y alcanzar un bienestar mayor que si no lo hiciesen. Por el contrario, la desigualdad mala comienza en aquel punto en el que en vez de motivación para formarse, proporciona una herramienta para salvaguardar el *status quo* de aquellos que son más favorecidos por la distribución de la riqueza y el ingreso (Milanovic, 2010). El problema reside en que a diferencia de lo que ocurre con el colesterol, donde se establecen unos baremos bastante precisos que especifican los límites saludables, en desigualdad no tenemos una línea roja que nos advierta de cuándo incurrimos en una desigualdad mala y cuándo permanecemos en una desigualdad buena. Ni si quiera hay un acuerdo de cuál es el ideal de sociedad igualitaria que se persigue, aunque normalmente se pone como ejemplo la distribución de ingresos dada en los países escandinavos en la década de 1970 donde el coeficiente de Gini alcanzado fue de 0,19 (Piketty, 2014).

La literatura económica ofrece un sustento teórico en el que apoyarnos y entender un poco mejor los canales que utiliza la desigualdad para disminuir o incrementar el crecimiento económico. Seguiremos en este punto el compendio de teorías expuesto en el último libro publicado por la OCDE (2015) acerca de la desigualdad. Hay tres grandes líneas argumentales que explican por qué la desigualdad disminuye el crecimiento, a continuación pasamos a hacer una sucinta explicación.

Primero, una mayor desigualdad se convierte en inaceptable para los votantes (que en términos mayoritarios se verán desfavorecidos), éstos, exigen mayor redistribución y luchan contra la políticas de impulso a empresas –como por ejemplo la creación de parques industriales o las exenciones tributarias para el fomento de la investigación- lo cual puede recudir los incentivos a invertir. En otras palabras, la desigualdad de ingreso incrementa la inestabilidad política y como consecuencia disminuye la inversión (Alesina y Perotti, 1996).

³⁰ De hecho, se podría decir que la preocupación por la desigualdad y sus implicaciones en términos de crecimiento han ido de la mano. Así, en el epígrafe *Los primeros pasos de la desigualdad* subrayábamos como pionero a Simon Kuznets (1901-1985) por la publicación sobre la desigualdad en 1950. Pues bien, cinco años más tarde, en 1955 publicaba *Economic growth and income inequality* donde alertaba de la necesidad de un estudio más profundo que investigase los vínculos entre desigualdad y crecimiento.

Segundo, la presencia de las imperfecciones en los mercados financieros implica que la capacidad para invertir de los individuos depende de su nivel de riqueza e ingreso. Si esto sucede, los individuos más pobres puede que no sean capaces de hacer frente a inversiones educacionales aunque estas sean rentables en un futuro. Por ejemplo, un individuo pobre que no pueda permitirse los costes de la educación universitaria –aunque sea consciente de los beneficios de ésta para sí mismo y para la sociedad- y abandone el sistema educativo³¹ (Aghion, Caroli y Garcia-Penalosa, 1999).

Tercero, el crecimiento y la adopción de tecnologías avanzadas depende de un mínimo de demanda interna que quizás no sea posible de alcanzar si las capas más pobres de la sociedad tienen pocos recursos. En ese sentido, una mayor igualdad probablemente fomentase el consumo por parte de la población más desfavorecida y consecuentemente el crecimiento (Bernstein, 2013).

Simétricamente, hay teorías que defienden que la desigualdad beneficia el crecimiento. Por un lado, la alta desigualdad provee de incentivos para esforzarse e invertir recursos, ya sean tiempo o dinero, asumiendo riesgos para conseguir altas rentabilidades. Si las personas con una mayor educación reciben mayores salarios, hay un incentivo claro para que la gente se eduque y así la sociedad prospere. Por otro, alta desigualdad incentiva el ahorro agregado y por tanto la acumulación de capital³² porque, como señalamos anteriormente en el epígrafe *Nexo entre desigualdad y crisis*, los ricos tienen una menor propensión marginal al consumo. Según Milanovic (2010) esta visión benevolente del fenómeno se basa en la idea de que si todo el mundo tuviese los mismos ingresos, no habría ahorro ni inversión ni crecimiento.

Además de las explicaciones provistas por la Teoría Económica, tal y como apunta Bernstein (2013), quizá deberíamos prestar atención a los modelos que estudian la desigualdad y su impacto en el crecimiento desde el punto de vista de la Política

³¹ La evidencia empírica muestra una alta correlación entre educación y crecimiento económico en multitud de países desarrollados. Sin embargo, no está tan clara la causalidad. Si mayor educación provoca mayores tasas de crecimiento o si mayor crecimiento económico conlleva mayor educación. Véase: (Bils y Klenow, 2000)

³² Es oportuno señalar que el modelo paradigmático de crecimiento económico utilizado en el siglo XX es el modelo de crecimiento exógeno (1956) del premio Nobel Robert Solow. La tasa de ahorro y la dotación de capital por trabajador son factores claves en la explicación (Williamson, 2013). La visión optimista del modelo de crecimiento suele resumirse en el aforismo económico “[el crecimiento] es una marea que levanta a todos los barcos por igual”. Luego debemos preocuparnos del crecimiento porque este mejorará la desigualdad.

Económica. En este sentido, es destacable el trabajo de Acemoglu y Robinson en su libro *¿Por qué fracasan los países?* (2013). Utilizando un enfoque histórico-institucional, determinan que el factor clave para la prosperidad de una nación es la presencia de instituciones inclusivas, formadas por élites políticas y élites económicas inclusivas, que crean un entorno favorable para la destrucción creativa³³.

No obstante, puede ocurrir que las élites políticas y económicas inclusivas, temerosas de que la destrucción creativa les despoje de sus privilegios, transformen las instituciones en exclusivas, frenando así la acción *evolutiva* de la destrucción creativa y por tanto la prosperidad. Este es precisamente el fenómeno descrito en el epígrafe “Cómo Venecia se convirtió en un museo”. La aristocracia veneciana de finales del siglo XII, se veía perjudicada por la movilidad social y el reparto de las ganancias del comercio, utilizó su poder político para frenar la movilidad social³⁴ y la innovación comercial aunque ésta había sido tremendamente beneficiosa para la ciudad. Así, las élites pasaron de seguir un patrón de comportamiento inclusivo a uno exclusivo, protegiendo su *status quo* y frenando la destrucción creativa. Esto significó el principio del fin del crecimiento económico de la ciudad de las máscaras, haciendo que pasase de ser una poderosa ciudad estado a convertirse en un museo. En suma, Acemoglu y Robinson sostienen que el incremento de la desigualdad en un país como Estados Unidos, puede esquilar la inclusividad institucional y así dañar el crecimiento económico (Friedman, 2012)

6.1 EVIDENCIA EMPÍRICA

Una vez observada la discordia en el plano teórico, es hora de dilucidar la cuestión acudiendo a la evidencia empírica. En este sentido cabe destacar el metaestudio conducido por el economista italiano Cingano (2014) donde se analiza una

³³ Este concepto es atribuido al economista de origen austriaco Joseph Schumpeter (1883-1950). Schumpeter sostiene en *Capitalismo, Socialismo y Democracia* (1983) que el capitalismo es un sistema en constante evolución. “[...] la destrucción creativa [...] revoluciona la estructura económica desde dentro, constantemente destruyendo la vieja, continuamente creando una nueva. Este proceso de *destrucción creativa* es el factor esencial del capitalismo.”(Schumpeter, 1983 p.82-83)

³⁴ Por ejemplo, se desarrolló un tipo de sociedad mercantil para el comercio marítimo conocida como la *commenda* o *collegantia*. Ésta estaba compuesta por dos socios, uno aportaba capital y el otro trabajo. Uno fletaba el barco y otro supervisaba la mercancía durante todo el trayecto. Esta fórmula permitía una rápida promoción social a los emprendedores sin recursos. Para un análisis profundo análisis institucional de la Venecia medieval consúltese De Lara (2008).

amplia muestra de literatura académica y se elabora un análisis a partir de datos de la OCDE. De los 16 trabajos analizados por Cingano (2014), 11 de ellos sugieren que la desigualdad tiene un impacto negativo estadísticamente significativo en el crecimiento, mientras que los cinco restantes sostienen, o que es positiva (3) o insignificante (2). Los estudios que aborda Cingano (2014) son a menudo criticados porque, al intentar analizar multitud de países a la vez (*cross-country data analysis*), la calidad individual de los datos se resiente. No obstante, trabajos como el de Panizza (2002) donde se estudia la correlación entre desigualdad y crecimiento en Estados Unidos entre 1920 y 1980 a partir de la minuciosa recopilación de los datos proporcionados por los diferentes estados, conducen a la misma conclusión: los datos respaldan mayoritariamente una relación de causalidad negativa entre desigualdad y crecimiento económico.

De esta forma conseguimos arrojar un poco de luz a los primeros interrogantes que nos planteábamos al inicio del TFG. Pese a la falta de consenso en la literatura académica y en los trabajos empíricos, podríamos determinar que la desigualdad influye negativamente en la estabilidad y el crecimiento económico.

6.2 UN CASO ESPECIAL: LOS SUPER RICOS Y EL PUENTE DE SAN FRANCISCO

Uno de los fenómenos más llamativos del crecimiento desigual que ha caracterizado las tres últimas décadas ha sido la aparición de los súper ricos. En la primera parte del TFG hablamos brevemente acerca de éstos y de su capacidad para influir en la política a través del secuestro del regulador. Vamos a ver un poco mejor cuales son las características de este grupo privilegiado por la distribución de la renta y riqueza.

El puente de San Francisco, el Golden Gate Bridge, conecta las penínsulas de San Francisco y Marin en el estado de California salvando el estrecho del que toma el nombre, el *Golden Gate*. El puente colgante más famoso del cine, símbolo de la ciudad de San Francisco, proyecta una icónica silueta roja fácilmente reconocible. Ahora bien, ¿qué tiene esto que ver con los súper ricos? En 2012 un documental protagonizado por el profesor de Harvard y antiguo Secretario de Trabajo estadounidense Robert Reich (Kornbluth, 2012), alertó sobre el incremento de la desigualdad en Estados Unidos en

general y en particular sobre el comportamiento del uno por ciento más privilegiado en la distribución de la renta, lo que se ha dado en llamar, los súper ricos (Volscho y Kelly, 2012). El documental tuvo la capacidad de combinar exitosamente el clamor popular y el rigor de círculos académicos.

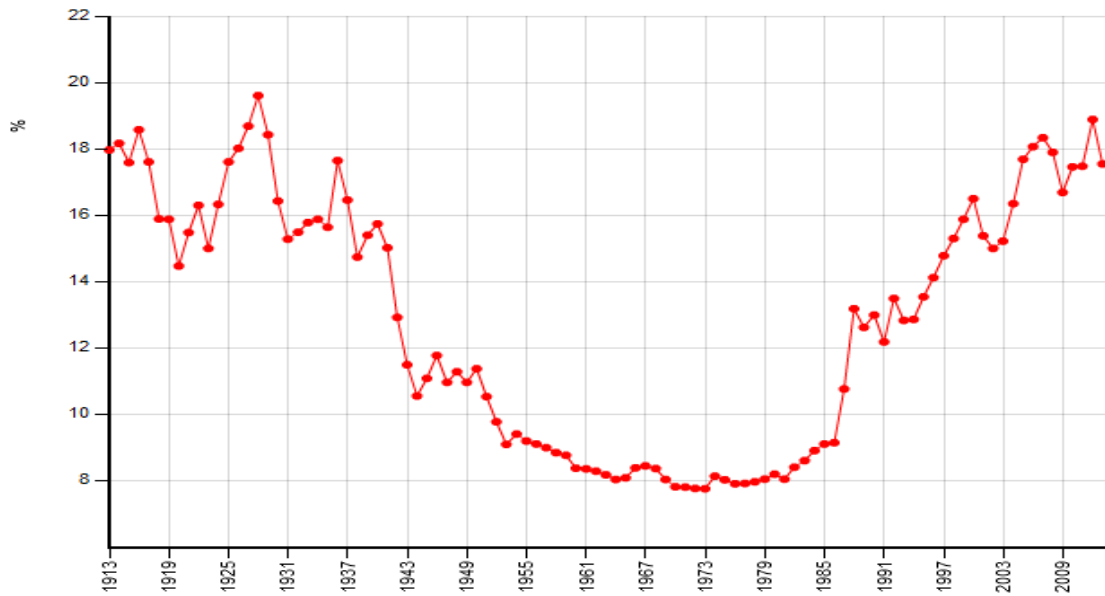
Empecemos por lo segundo, Atkinson, Piketty y Saez (2009), publican un artículo en el que analizan la parte alta de la distribución de la renta con un nivel de meticulosidad novedoso. Hasta entonces, se solía comparar la distribución dividida en quintiles, es decir, el 20% más rico con el 20% más pobre. Ellos comparan el 1% más rico con el 99% restante. Por su parte Stiglitz (2011) escribe una dura crítica³⁵ a los súper ricos, recurriendo también a la división 1% vs. 99% de la distribución del ingreso, alertando de que este régimen falto de equidad condena el devenir y la prosperidad de la nación norteamericana. Incluso el billonario Warren Buffet (2011) manifestó que el sacrificio compartido impuesto por la crisis era sólo compartido por el 99% más pobre, el 1% estaba *de facto* exento, y rogaba al gobierno que abandonase el trato fiscal de favor a los que más ganaban. Este mensaje de las élites intelectuales caló en la sociedad y se cristalizó en forma de movimiento social *Occupy Wall Street*³⁶. Tanto es así, que el eslogan de los manifestantes era "We are the 99%" en clara alusión al desigual reparto de la renta y la riqueza.

Sin embargo, aún no hemos aclarado el vínculo que da sentido al título del epígrafe. Pues bien, volviendo al documental de Reich, en él se mostraba un gráfico muy similar al que presentamos a continuación. La ilustración 6.7 nos muestra la participación en el ingreso estadounidense del percentil 100, es decir, del 1% más rico de la distribución del ingreso desde el año 1913 hasta el año 2013.

³⁵ Ver: Stiglitz, J. (2011). Of the 1%, by the 1%, for the 1%. Vanity Fair, 11.

³⁶ Iniciado en septiembre de 2011 e inspirado por el movimiento 15-M español que a su vez protestaba contra las políticas de austeridad fiscal impuestas a partir de mayo de 2010.

Ilustración 6.6 Participación en el ingreso del P100, Estados Unidos. 1913-2013



Fuente:(Alvaredo, Atkinson, Piketty y Saez, 2015)

Reich (Kornbluth, 2012) señalaba que este gráfico encaja en la silueta del Golden Gate Bridge, siendo los años 1929 y 2007 los pilares del puente, y la evolución de la variable en los años intermedios la forma que toman los cables de suspensión. He ahí la relación entre los súper ricos y el puente de San Francisco. Los dos pilares del puente, 1929 y 2007, son el preludio de las mayores épocas recesivas en la historia contemporánea, la Gran Depresión y la Gran Recesión. Esto significa que justo en el momento en el que se desencadena el crack de 1929 y la crisis de las hipotecas subprime, los súper ricos lograban acaparar un trozo mayor del pastel. Por supuesto esta coincidencia no es baladí. En el apartado *Nexos entre desigualdad y crisis* discutimos los posibles canales por los que este aumento de la desigualdad pudo causar la crisis económica de 2007. Tanto en 1929 con en 2007 la concentración del ingreso en pocas manos se tradujo en crecimiento del sector financiero. En ambos periodos el estancamiento de los ingresos de la clase media provocó que tuviesen que endeudarse para mantener los estándares de vida y contribuyendo así a crear una burbuja de deuda que finalmente explotaría. Se podría argumentar que el fenómeno de los súper ricos es exclusivo de Estados Unidos y que por tanto su análisis y conclusiones no se deben extrapolar a otros países. Afortunadamente, Atkinson, Piketty y Saez (2009) abordan esta cuestión y señalan que la evolución en forma de “U” de la participación del P100 es

compartida por los países anglosajones, norte y sur de Europa³⁷ y países en desarrollo. Solamente se desmarcan de este patrón los países de Europa central y Japón que siguen un esquema en forma de “L”, es decir, no hay un incremento notable a partir de mediados de los ochenta. Aunque la evolución sea compartida por estos países, también es conveniente señalar que la pauta ha sido imitada, en términos generales, con menor intensidad que en Estados Unidos.

Al observar la ilustración 6.6 nos podemos preguntar qué hizo que el ingreso se concentrara en la parte alta de la distribución, tanto en 1929 y 2007, o visto desde otra perspectiva, qué fuerzas provocaron el aumento de la equidad en el periodo comprendido entre 1955 y 1985, conocido como la Gran Compresión de la desigualdad por haberse estrechado la brecha entre ricos y pobres. A continuación vamos a ver tres factores explicativos de la evolución de la participación del ingreso del 1 por ciento más rico a lo largo del siglo XX en los países más ricos; los tipos marginales superiores, las remuneraciones de los ejecutivos, y las sociedades *offshore*.

En primer lugar, los tipos impositivos marginales superiores. Un rol clave en la explicación de la evolución de los súper ricos lo desempeña la bajada espectacular de la progresividad de los impuestos directos sobre los ingresos más altos desde 1970-1980 en los países ricos (Piketty, 2014). Si la evolución de la participación de los ingresos de los súper ricos sobre el total de los ingresos sigue un esquema en forma de “U” o como lo hemos llamado, puente de San de Francisco, la evolución de los tipos marginales sobre los ingresos más altos sigue un esquema en forma de “U” invertida³⁸ (Blodget, 2011). Los impuestos directos sobre el ingreso, como podría ser el IRPF español, aplican un sistema de tramos o escalones de renta. El tipo marginal de cada tramo es el tipo que se aplica al *margen*, para la fracción de ingreso que supere un determinado umbral o tramo. La tasa marginal superior (*top marginal tax rate*) es la tasa impositiva más alta que se aplica a aquellos ingresos que superen el último tramo del impuesto. Esta tasa marginal superior normalmente atañe a menos del 1% de la población, la fracción que hemos identificado como súper ricos.

³⁷ El caso español es analizado con mayor hincapié en (Alvaredo y Saez, 2009)

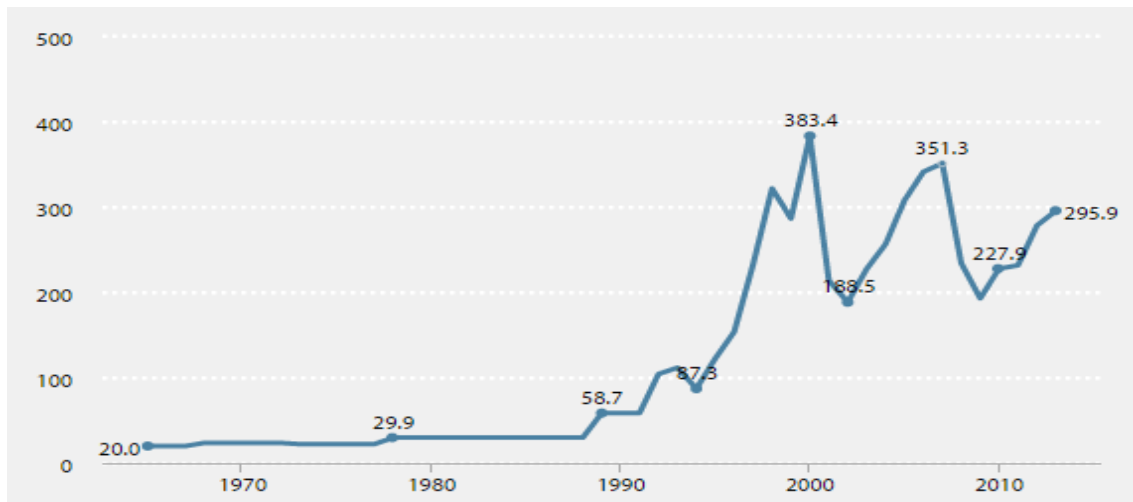
³⁸ Véase anexo I: ilustración I.1

Los tipos marginales eran más altos durante la Gran Compresión, periodo entre 1955 y 1985, para todos los escalones de renta durante el periodo posterior a la segunda mitad de 1980 (Piketty, 2014). Sin embargo, la disminución de los tipos marginales fue mucho más acusada para los tramos más elevados que para los tramos medio y bajos de ingreso. En otras palabras, en las épocas históricas en las que los tipos marginales superiores eran más altos, los súper ricos acaparan una fracción menor del ingreso nacional y la renta se distribuye de forma más igualitaria para el conjunto de la sociedad. Por ejemplo, en 1955 el tipo marginal sobre las rentas para un individuo estadounidense que ganase más de 3 millones de dólares³⁹ era del 91% mientras que en el año 2005 ese mismo individuo habría tenido que pagar un tipo marginal tan solo del 35% (Tax Foundation, 2013). Paralelamente, en 1955 al percentil 100, con tipos marginales altos, que se quedaba un 9,18% del ingreso nacional, mientras que sesenta años más tarde, con tipos marginales muy inferiores, el percentil 100 se quedaba con el 17,68% del ingreso nacional (Alvaredo, *et al.* 2015).

En segundo lugar, además de la evolución de los tipos marginales superiores, otro factor importante para explicar esta canalización de la renta hacia la cima de la distribución es la profundización de la brecha salarial, aspecto que ya tuvimos ocasión de analizar para España en el epígrafe *La crisis y su impacto en la desigualdad española*. Piketty, Saez y Stantcheva (2011) encuentra una correlación casi perfecta entre los dos fenómenos; los países en los que la tasa marginal superior se redujo en mayor medida, son aquellos en los que los ingresos de los ejecutivos aumentaron más. Para la economía estadounidense las conclusiones son muy similares a las obtenidas por la española aunque la brecha salarial es más profunda (Mishel y Davis, 2014). Así, en la ilustración 6.7 se puede observar como el ratio entre la remuneración del CEO (figura equivalente al consejero delegado en España) y trabajador promedio se mantuvo estable en 30 veces desde 1965 hasta mediados de los ochenta. A partir de ese momento el ratio se dispara alcanzando un máximo en 1999 de 383,5 cuando se estaba fraguando la burbuja de las punto com. Esto significa que si en ese año el trabajador promedio ganaba unos 52.000 dólares al año, el CEO obtenía 20 millones de dólares anuales.

³⁹ En dólares de 2013

Ilustración 6.7 Ratio entre las retribuciones de CEO⁴⁰ y trabajador promedio en Estados Unidos, 1965-2013



Fuente:(Mishel y Davis, 2014)

Desde 1999 hasta 2013 el ratio se ha caracterizado por su amplia volatilidad, sin embargo, cabe reseñar que alcanza un máximo relativo en el año 2006 de 351,3 que coincide con un punto álgido en la acumulación del ingreso por parte del 1% más rico. Además, el empeoramiento del ratio en los años 2007 y 2008 puede ser achacado a la pérdida de bonus condicionados a objetivos empresariales de los CEO en el contexto de la crisis.

Por último, pese a lo impactantes que son las cifras que comparan la brecha entre súper ricos y trabajadores promedios, es probable que minusvaloremos la distancia real. Ayala y Peña (2012 p. 69) ponen de manifiesto que nuestra capacidad para medir la distribución del ingreso en las capas más altas es realmente escasa. Para ello, se apoyan en un trabajo de la Tax Justice Network (Shaxson, Christensen y Mathiason, 2012) en el que se explica que escondidos en sociedades *offshore* hay en el mundo activos por valor veinticinco billones de dólares. Dada la opacidad de estas sociedades, es imposible identificar al beneficiario último de los rendimientos del capital. Por tanto, hay un importante flujo de ingresos que va a la parte más alta de la distribución de la renta que no se puede contabilizar, generando un sesgo estadístico que hace que infravaloremos el problema de la desigualdad.

⁴⁰ La retribución incluye salario, bonus, acciones y opciones por su valor de Mercado para los CEO de las 350 empresas con mayor facturación en Estados Unidos.

7. DESIGUALDAD Y DEMOCRACIA

La desigualdad asesina la democracia. Así titulaba Costas (2014) su influyente tribuna en *El País*; ¿por qué la democracia no ha frenando el aumento de la desigualdad? Como hemos señalado en la primera parte del TFG, desde 1980 la desigualdad en las economías avanzadas ha aumentado considerablemente. Esto tiene efectos económicos negativos tanto en términos de crecimiento como de estabilidad. Además, en estas economías el sistema de toma de decisiones es democrático y mayoritario; una persona, un voto, siendo la opción más votada la elegida. Dado que el número de personas desfavorecidas por una distribución desigualitaria del ingreso es mayor que el número de personas favorecidas, parece evidente que la democracia debería frenar la desigualdad. Sin embargo no es así. El propósito de esta segunda parte será explorar las implicaciones que alberga esta paradoja.

7.1 TEOREMA DEL VOTANTE MEDIANO (TVM)

El TVM es un punto de partida recurrente para explicar por qué la democracia debería conducir a una redistribución de la renta y por tanto disminuir la desigualdad (Acemoglu, Naidu, Restrepo y Robinson, 2013; Beramendi y Anderson, 2008; Bonica, McCarty, Poole y Rosenthal, 2013; Milanovic, 2006). Además, nos permite modelizar de forma simple la toma de decisiones colectivas. Veamos en qué consiste. El individuo que deja a su derecha e izquierda a la misma parte de la población, es decir, que divide la distribución en dos partes iguales es el votante mediano. El teorema establece en su versión categórica⁴¹ que bajo la presencia de funciones de ordenación de preferencias unimodales⁴², la opción que triunfa es la que prefiera en primer lugar el votante mediano (Congleton, 2004).

⁴¹ Congleton (2004) distingue entre la versión categórica y la débil del TVM. Esta última sostiene que el candidato ganador siempre recibe el voto del votante mediano.

⁴² Si suponemos que hay un número finito de opciones a votar para elector, ya sea partidos políticos o respuestas a una pregunta formulada en un referéndum, el individuo puede ordenar sus preferencias. Las opciones pueden ser indicadas como a_i , donde $i \subseteq \mathbb{N}$. Un individuo puede preferir la opción a_2 a cualquier otra opción, ser indiferente a las opciones a_3 y a_4 , y preferir cualquiera de las anteriores antes

La primera piedra en la construcción del TVM pertenece al economista estadounidense Harold Hotelling (1895-1973). Hotelling (1929) construyó un modelo en el que explicaba los incentivos que tienen los nuevos productores para ofrecer productos muy similares a los ya existentes en el mercado. Los productores en vez de entrar en el mercado con productos idénticos (y generar una guerra de precios) o apostar por la diferenciación y competir en calidad, prefieren ofrecer productos ligeramente diferentes, generando así cierta *estabilidad en la competencia*. Esta convergencia, gravitación en torno al centro de la calle en el modelo, también puede ser observada en política. El artículo sostiene que los partidos políticos estadounidenses prefieren difuminar sus posturas y mantener posiciones ambiguas ante temas controvertidos, conedores de que esto les permitirá atraer a la mayor parte de los votantes, y que adoptar posturas radicales puede tener efectos desalentadores para la mayoría de los electores. La segunda y tercera piedra en la construcción del TVM corresponden a Black (1948) y a Downs (1957). El primero, aplicó los métodos de análisis económico al estudio del proceso de toma de decisiones mayoritarias. Mientras que el segundo extendió el modelo para el caso de la democracia representativa. Además, Congleton (2004) muestra una serie de estudios empíricos que confirman el TVM como modelo válido para explicar la evolución de la política fiscal en Estados Unidos.

Veamos un ejemplo de cómo funciona el TVM. Imaginemos que una sociedad está compuesta por cinco individuos y éstos han elegido un nivel de gasto público como porcentaje del ingreso nacional según sus preferencias. La función de preferencias, recogida en la Tabla 2, es unimodal, por tanto podemos aplicar el TVM. Siendo la opción a1 la más preferida, la a2 la segunda más preferida, hasta la a5, la menos preferida. El individuo I prefiere un nivel de gasto público cuanto más bajo mejor, justo al contrario que el individuo V. Como podemos observar, el individuo III es el votante mediano porque deja a su derecha e izquierda mitades idénticas de la distribución. Según el TVM la opción preferida por el votante mediano, un nivel de gasto público de 30, será opción que triunfe.

que a1. Por tanto sólo hay una opción más preferida (a1) siendo las otras menos preferidas. Esto es lo que se conoce como preferencias unimodales, es decir, con un solo máximo u opción más preferida (Black, 1948)

Tabla 7.2 Función de preferencias en el ejemplo del TVM

	I	II	III	IV	V
a1)	10	20	30	40	50
a2)	20	30	40	50	40
a3)	30	40	50	30	30
a4)	40	50	20	20	20
a5)	50	10	10	10	10

Fuente: elaboración propia

Es fácil observar que en una votación mayoritaria, cada individuo votaría su opción más preferida y ninguna opción obtendría una mayoría. Por ello, para votar podemos utilizar el método de Condorcet. En él, cada votante ha de elegir su opción preferida entre cada par de opciones. Este método de votación es especialmente útil cuando los individuos tienen clara su función de preferencias y éstas dependen del resultado esperado (Young, 1988).

Siguiendo el esquema de presentación de resultados de Young (1988), hemos confeccionado la tabla 7.3. Cada celda muestra el número de votos obtenidos por la opción de gasto público señalada en las filas, sobre las opciones señaladas por las columnas. Por ejemplo, comparando una opción de gasto público de 10 *versus* una de 20, hay un voto a favor de la de 10, y cuatro a favor de la de 20.

Tabla 7.3 Matriz de resultados votando con el método Condorcet

	10	20	30	40	50
10	-	1	1	1	1
20	4	-	2	2	2
30	4	3	-	3	3
40	4	3	2	-	4
50	4	3	5	1	-

Fuente: elaboración propia

Como apreciamos, la opción de gasto público de 30⁴³, sombreada en gris, es la opción ganadora pues consigue la mayoría de votos en cada par. Este resultado muestra el funcionamiento del TVM; bajo la presencia de preferencias unimodales⁴⁴, la opción que triunfará será la que elija en primer lugar el votante mediano.

Una vez visto el funcionamiento del teorema, vamos a intentar entender por qué debería conducir a una mayor redistribución del ingreso que reduzca en última instancia la desigualdad. Para ello, seguiremos las explicaciones de Milanovic (2006) y Bonica *et al.* (2013). Cuando los individuos son ordenados en una sociedad desigual en función de su renta de mercado, es decir, renta bruta o renta antes de impuestos y transferencias, el votante mediano (el individuo con nivel mediano de ingreso) está alejado del ingreso medio. A medida que la desigualdad en la sociedad se incrementa, el votante mediano es relativamente más pobre.

Ilustraremos este comportamiento de las medidas de tendencia central con un ejemplo a partir de datos proporcionados por la Oficina Censal estadounidense (DeNavas-Walt, Proctor y Smith, 2014). En los Estados Unidos de 1967 (donde el índice de Gini era 0,39) el ingreso medio⁴⁵ en los hogares era de 48.000 dólares mientras que el mediano era de 43.000 dólares. En 2013 la situación en Estados Unidos es distinta, la desigualdad ha aumentado (un índice de Gini igual a 0,47) y como consecuencia la distancia entre el ingreso medio, 73.000 dólares, y mediano, 52.000 dólares, se ha multiplicado por cuatro.

En otras palabras, el ingreso mediano será menor en comparación al ingreso medio a medida que aumenta la desigualdad. Por tanto, si las transferencias netas⁴⁶ son progresivas, cuanto más desigual sea la distribución del ingreso, más se beneficiará el votante mediano de la intervención redistributiva del gobierno, y por tanto, más

⁴³ El TVM no significa que siempre triunfe la opción de gasto medio, sino la opción del votante mediano, que no tiene que ser central. Sólo lo será bajo los supuestos i) $X \sim N(0,1)$ y ii) $n \rightarrow \infty$.

⁴⁴ Este supuesto es bastante razonable. Por ejemplo Poole y Daniels (1985) analizaron las votaciones en el Congreso estadounidense entre 1959 y 1980 y demostraron que en torno al 80% de las votaciones eran consistentes con la premisa de preferencias unimodales.

⁴⁵ Este ingreso está medido en términos netos, de renta disponible. Dado que lo que intentamos es explicar cómo evolucionan las medidas de tendencia central conforme se incrementa la desigualdad en la distribución del ingreso, la diferencia entre renta de mercado y neta no es relevante. Además, en aras de la simplicidad hemos redondeado las cifras.

⁴⁶ Transferencias en efectivo del gobierno a favor del individuo menos impuestos directos.

incentivos tendrá para votar a favor de mayores impuestos y transferencias. En suma, dado el carácter decisivo del votante mediano, cuanto más desiguales sean las sociedades mayor debería de ser la redistribución.

7.2 EL TVM Y LA EVIDENCIA EMPÍRICA

Ahora bien, ¿es la evidencia empírica consistente con el TVM como factor que tiende a reducir la desigualdad? La respuesta es no. No al menos de una forma robusta (Karabarbounis, 2011; Milanovic, 2000). Las razones de esta inconsistencia pueden ser explicadas desde el punto de vista teórico y el práctico. En relación al primero, Beramendi y Anderson (2008) señalan que la simpleza del modelo trae consigo un alto coste en términos de supuestos. Por un lado, si el votante mediano fuese el factor clave en el juego democrático, las políticas llevadas a cabo no deberían exhibir connotaciones ideológicas. Por otro lado, el modelo obvia el papel de las instituciones pese a que éstas desempeñan un rol de importancia creciente en la disminución o aumento de la equidad en la sociedad (Acemoglu y Robinson, 2013).

Así mismo, la inconsistencia empírica puede ser explicada a través de cuestiones metodológicas. Los estudios econométricos comparan una medida de desigualdad⁴⁷ antes y después de transferencias e impuestos en sociedades democráticas, para luego analizar si el votante mediano se ha visto beneficiado o no por la redistribución. Si se ha visto beneficiado, es consistente con el TVM, si por el contrario se ha visto perjudicado, es decir, ha pagado más impuestos que transferencias recibe, no. Cabe señalar que los trabajos realizados siguiendo esta línea no son abundantes, entre otros motivos porque los investigadores no disponían de datos de la renta de mercado hasta prácticamente finales de los años noventa. Milanovic (2000) subraya dos problemas metodológicos en este tipo de investigaciones. En primer lugar, el tratamiento de las pensiones de vejez de los trabajadores. Si entendemos las pensiones como un subsidio del gobierno, las incluiremos dentro de las transferencias. No obstante, las pensiones también pueden ser entendidas como un salario diferido, y en ese caso constituirían rentas de mercado. En segundo lugar, los estudios solamente tienen en cuenta las transferencias en efectivo del

⁴⁷ Algunos ejemplos son el coeficiente de Gini en el caso de Milanovic (2000) o los ratios de los ingresos del percentil 10, 50 y 90 entre el ingreso medio en el caso de Karabarbounis (2011). Como ya señalamos en la primera parte del TFG estas medidas no ofrecen una imagen completa del fenómeno y han de ser interpretadas con cautela.

sector público. Cuando un individuo utiliza la sanidad o la educación pública está recibiendo una transferencia en especie por parte del sector público. El problema radica en que la dificultad medir estas transferencias en términos monetarios por lo que los estudios empíricos normalmente las omiten. En suma, el arbitrario tratamiento de las pensiones y de las transferencias en especie puede explicar la inconsistencia de la evidencia empírica con el TVM.

El TVM no obstante, también falla al explicar las diferentes redistribuciones en Estados Unidos y en la Unión Europea. Una sociedad con mayor desigualdad bruta o de mercado debería conducir, según el TVM, a mayores niveles de redistribución que una sociedad con bajos niveles de desigualdad bruta. Pese a ello, la literatura empírica citada en Beramendi y Anderson (2008) sugiere que los países con una distribución más igualitaria del ingreso tienen sistemas redistributivos más generosos e incluyentes. El hecho de que la desigualdad en la distribución antes de ingresos y transferencias en Estados Unidos sea mayor que en Europa (OECD, 2012a), y que sin embargo Europa redistribuya más que Estados Unidos, conduce a pensar que el modelo de una persona, un voto no explica la compleja realidad democrática (Hacker y Pierson, 2010). En el siguiente epígrafe estudiaremos factores que pueden ayudar a explicar como la democracia puede actuar en contra de la desigualdad.

7.3 ¿CÓMO AFECTA LA DEMOCRACIA A LA DESIGUALDAD?

En este epígrafe estudiamos el impacto de la democracia en la desigualdad. Para el análisis recurriremos con frecuencia al trabajo realizado por Acemoglu, Naidu, Restrepo y Robinson⁴⁸ (2013) que contiene el estudio más completo y actualizado de las relaciones entre democracia, redistribución y desigualdad. En el artículo se discute el impacto de los modelos democráticos⁴⁹, entendidos como el derecho a sufragio de toda la sociedad adulta, en relación a los modelos con sufragio ampliamente restringido o

⁴⁸ Este trabajo configura el capítulo 21 del volumen 2 del *Handbook of Income Distribution* (2015) editado por los expertos mundiales en desigualdad Atkinson y Bourguignon

⁴⁹ El concepto es ciertamente polisémico. Siguiendo a Saad Filho y Ayers (2014), el modelo convencional de democracia implica; imperio de la ley, protección de los derechos humanos, elección periódica de representantes políticos a través de elecciones, buena gobernanza, economía de mercado y una sociedad civil plural. No obstante, en este epígrafe nos referimos a la democracia en su versión más esencial, no como un modelo ideal sociedad ni como un conjunto de valores, sino como un mecanismo para elegir gobernantes legitimados.

controlado por una élite. En otras palabras, cómo evoluciona la desigualdad cuando se extiende el sufragio de una élite al resto de la población adulta. Así, los constructos teóricos se pueden dividir en grandes grupos. Por un lado, las teorías que apoyan que la democracia disminuye la desigualdad. Y por otro, las teorías que sostienen que la democracia incrementa la desigualdad.

Del primer bloque se pueden destacar dos teorías.

Primero, se defiende el *efecto igualador* de la democracia. La democratización entendida como la ampliación del poder político a los segmentos más pobres de la sociedad incrementará las políticas en pro de los pobres, asociadas con la redistribución, por lo que la desigualdad disminuirá. Esta explicación conforma el núcleo duro de los efectos redistributivos de la democracia y está apoyada en el TVM que ya analizamos en el epígrafe anterior.

Segundo, la democracia puede conducir a cambios estructurales que disminuyan la desigualdad. Las sociedades agrarias predemocráticas imponen límites a la emigración del campo. De forma similar, las sociedades industriales predemocráticas restringen los derechos de asociación sindical. Con estas prácticas se mantienen los salarios bajos y redistribuyen los ingresos desde la mayor parte de la población hacia o bien los terratenientes, o bien la burguesía industrial. Cuando el poder político se extiende a toda la sociedad se aplican políticas que eliminen estas barreras y concedan derechos sindicales por lo que los salarios se incrementarán en los estratos más pobres y así se reduzca la igualdad.

El segundo bloque explica los motivos que pueden conducir a la democracia a no disminuir la desigualdad. Veremos tres líneas argumentales.

En primer lugar, el principal argumento sostiene que incluso si la democracia redistribuye *de jure* el poder político hacia los individuos más pobres, los individuos más ricos de la sociedad pueden poner en marcha algunas acciones para incrementar su poder *de facto*. Es decir, una élite controla el sistema político incluso después de la democratización. Este poder *de facto* puede ejercerse a través del control de instituciones que cuiden el cumplimiento de la ley (policía, justicia...) o por medio del *lobbying*. En esta línea se podría destacar el modelo propuesto por Karabarbounis (2011) donde se sustituye *one person, one vote* por *one dollar, one vote* para explicar

cómo funciona la democracia en presencia de desigualdad. La tesis principal es que el ingreso está causal y positivamente correlacionadas con la participación e influencia política. Demuestra empíricamente que cuando un grupo de votantes se enriquece (respecto a la media), la decisión de redistribución se empareja con sus preferencias.

Corroborando esta tesis podemos encontrar los trabajos de Bonica *et al.* (2013) y Page *et al.* (2013). El primer trabajo utiliza datos de la Oficina Censal estadounidense y sus autores estudian la participación electoral según niveles de ingreso en las elecciones presidenciales de 2008. Señalan que sólo el 45% de los hogares con ingresos inferiores a 15.000 dólares anuales votaron en dichas elecciones, en contraste con los hogares cuyos ingresos anuales superaban los 150.000 dólares donde el porcentaje de participación ascendía al 78%. Este pauta de; a mayores ingresos más participación electoral se repite a lo largo de toda la distribución. Señalan que si aquellos individuos con ingresos más bajos son menos *propensos* a votar, el sistema político será menos sensible a un incremento de la desigualdad. Por otro lado, la investigación llevada a cabo por Page *et al.* (2013) es consistente con los anteriores trabajos. Señalan que los individuos estadounidenses más ricos tienden a ser extraordinariamente activos en el ámbito político, mucho más que el ciudadano medio. Sostienen que a través de las contribuciones financieras a los partidos políticos los individuos acaudalados consiguen una gran influencia política, haciendo sus preferencias políticas particulares gocen de un espacio privilegiado en el proceso de toma de decisiones.

En conclusión, esta línea argumental sostiene que en la divergencia creciente entre el poder *de jure* (ostentado por la mayoría) y el poder *de facto* (en manos de la élite económica) puede encontrarse la razón por la que democracia no combate la desigualdad.

Un ejemplo de esta discrepancia puede ser observado en García-Arias *et al.* (2013 p. 15); el modelo de resolución de la crisis en la periferia europea ha supuesto la transferencia de la legítima soberanía ostentada por gobiernos y parlamentos electos hacia los mercados financieros internacionales con la complicidad de las instituciones europeas. En el siguiente epígrafe profundizaremos esta idea; analizamos el neoliberalismo en búsqueda de explicaciones que nos permitan entender el incremento de la desigualdad en sociedades democráticas. Pero antes, continuamos nuestra revisión

de líneas argumentales que apoyen la correlación positiva entre democracia y desigualdad.

En segundo lugar, el incremento de las oportunidades de mercado. Esta teoría se construye a partir del final del Apartheid en Sudáfrica en 1991, donde se incrementó la desigualdad. Una posible razón, según Acemoglu *et al.* (2013) es que una mayoría negra empezó a tomar parte en actividades económicas donde previamente estaba excluida y donde las ganancias tenían una mayor dispersión que los empleos de baja cualificación donde esos individuos estaban antes confinados⁵⁰. Apoyando esta teoría se encuentra el estudio de las economías soviéticas en transición democrática realizado por Milanovic (1999). La desigualdad en el sistema socialista⁵¹, medida según el coeficiente de Gini era de 0,28 puntos, mientras que tras la transición democrática es de 0,36 puntos. La causa principal de este aumento en la desigualdad es incremento de la desigualdad de las rentas del trabajo tras el abandono de los sistemas de planificación central.

En tercer lugar, el sesgo de la clase media. El incremento de poder albergado por la clase media puede hacer que ésta utilice el sistema político para redistribuir hacia sí misma. Esta tesis se basa en la *Director's Law* de Stigler (1970 p. 1 y sgts.) que argumenta que “[...] el gasto público se destina principalmente para el beneficio de la clase media, y es financiado con impuestos que son asumidos de forma considerable por los ricos y pobres.”

7.4 EVIDENCIA EMPÍRICA

¿Qué sugieren los hechos? El meta-estudio llevado a cabo por Acemoglu, Naidu, Restrepo y Robinson (2013) subraya que la literatura empírica que estudia la relación entre democracia y desigualdad ofrece resultados ambiguos. La mayor parte de estos estudios consisten en regresiones multipaíses de una medida de desigualdad y una de

⁵⁰ Puede encontrarse cierto paralelismo entre este fenómeno y las razones por las que el Reino Unido victoriano era más desigual que la China imperial que vimos en el epígrafe *Indicadores*

⁵¹ El trabajo de Milanovic se refiere a Bulgaria, Hungría, Polonia, Eslovenia, Rusia y Lituania.

democracia⁵² y sus resultados son poco robustos. Recordemos que el marco de discusión de este epígrafe es si la extensión de derechos políticos a la mayor parte de la sociedad (antes privada de ellos) redundaría *per se* en una disminución de la desigualdad. A pesar de ello, no debemos perder de vista el núcleo de esta segunda parte que consiste en buscar una explicación que muestre por qué en democracias asentadas la desigualdad no ha cesado en su aumento en las últimas tres décadas.

8. UNA EXPLICACIÓN HETERODOXA AL FENÓMENO DE LA DESIGUALDAD: EL NEOLIBERALISMO

A lo largo de la primera parte del TFG hemos subrayado en repetidas ocasiones que la década de los años ochenta ha sido un punto de inflexión en términos de desigualdad. Un periodo de igualdad sin precedentes que transcurre desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta 1980 y cuyo máximo exponente son las sociedades escandinavas con índices de Gini en torno a 0,19. Así mismo, explicamos que a partir de 1980 la desigualdad medida en las economías avanzadas ha crecido de forma sostenida hasta la actualidad. Discutimos con cierta profundidad las consecuencias que este hecho tenía en términos económicos, y sin embargo, a continuación nos preguntamos ¿por qué la democracia no ha sido capaz de revertir la creciente desigualdad?

El rasgo más sobresaliente en la escena política de los países desarrollados ha sido triunfo de la ideología neoliberal a partir de la década de los ochenta (Evans y Sewell Jr, 2013; Harvey, 2005; Kotz, 2008; Saad Filho y Ayers, 2014). En la retórica neoliberal, la reforma del estado del bienestar y la disminución del gasto público son piedras angulares. Naturalmente, estas cuestiones son extremadamente impopulares y difíciles de aplicar en la práctica. Sin embargo, a través de disminuciones de impuestos el estado tiende a recaudar menos y las opciones discrecionales se reducen. Una de las principales consecuencias de la expansión de esta ideología ha sido el retroceso del papel del sector público en la economía, minando su capacidad redistributiva. Es decir,

⁵² El Polity Score es la medida de democracia que se emplea con más frecuencia. Puntúa el régimen político de -10 (monarquía hereditaria) a 10 (democracia consolidada) teniendo en cuenta factores como la regulación electoral, la facilidad de participación en la vida política, la competitividad en el proceso de elección de candidato o las restricciones que se imponen sobre el ejecutivo. Véase Munck y Verkuilen (2002) para una explicación detallada de las medidas de democracia.

su capacidad para hacer frente al problema de la desigualdad. En la ideología neoliberal son frecuentes los ataques al estado del bienestar en su concepción keynesiana, cuyas funciones no solo incluyen la corrección de las fluctuaciones del mercado sino también la corrección de las desigualdades de mercado. Por tanto, el estado del bienestar keynesiano, desde la óptica neoliberal, interfiere negativamente en el buen funcionamiento del mercado.

Merece la pena aclarar que la tesis aquí defendida no es que la doctrina neoliberal sea el único y exclusivo factor que cimienta el aumento de la desigualdad. Naturalmente, existen otras causas que explican dicho aumento; la desigualdad racial y de género, las diferencias educativas, sesgo entre trabajadores cualificados y no cualificados (*skill-biased technological change*), la globalización o la concentración en la propiedad del capital entre otras (Hacker y Pierson, 2010; Jaumotte, et al, 2008). Sin embargo, estas causas apuntan a un incremento de la desigualdad de mercado y no nos explican por qué la desigualdad de renta disponible también crece en sistemas democráticos y teóricamente equitativos. La tesis que aquí defendemos es que el triunfo de la ideología neoliberal ha conducido a una redistribución de poder político *de facto* y a un incremento de la desigualdad. Por ello, creemos que debemos detenernos y profundizar en las características que distinguen al neoliberalismo: orígenes y postulados. Además, estudiaremos en primer término por qué se impone la ideología neoliberal desde un análisis de la desigualdad y en segundo término, por qué la aplicación de los principios neoliberales conducen a un incremento de la desigualdad de renta en las economías desarrolladas cuyos sistemas de decisión son democráticos.

8.1 ORÍGENES DEL NEOLIBERALISMO

Cuando Keynes publicó la *Teoría General* a principios de 1936, manejaba ciertas dudas acerca del éxito y difusión de sus postulados. En el último capítulo escribe: “[...] the ideas of economists and political philosophers, both when they are right and when they are wrong, are more powerful than is commonly understood. Indeed the world is ruled by little else. Practical men, who believe themselves to be quite exempt from any intellectual influences, are usually the slaves of some defunct economist.” (2006 [1936], p. 231). En este sentido Keynes no sólo describía con exactitud la evolución del paradigma económico y político en el periodo previo a la Gran Depresión, sino que hasta cierto punto pronosticaba la articulación de la economía

política en el siglo XX. Paradójicamente, esta visión de la economía política supone uno de los pocos puntos de encuentro con el economista liberal y padre de la escuela Austriaca Friedrich Hayek, que escribía en 1949: “The character of the process by which the views of the intellectuals influence the politics of tomorrow is therefore of much more than academic interest. [...] What to the contemporary observer appears as the battle of conflicting interests has indeed often been decided long before in a clash of ideas confined to narrow circles.” (1949 p.372). Por tanto no nos debería resultar extraño que la base teórica del actual paradigma neoliberal comenzase a fraguarse a mediados del siglo pasado.

Para contextualizar el neoliberalismo hemos de precisar en primer lugar que el sistema capitalista no es inmutable, a lo largo del tiempo experimentado varias formas o fases. Tal y como señalaba Schumpeter (1883-1950), el capitalismo es un sistema en *constante evolución*. El final del sistema feudal marcó el inicio de un capitalismo comercial que estuvo vigente hasta principios del siglo XIX, después es remplazado por un capitalismo industrial (Sotelo, 2014). En este contexto, el neoliberalismo ha sido identificado como la fase contemporánea del capitalismo (Evans y Sewell Jr, 2013; Kotz, 2008; Saad Filho y Ayers, 2014). Se instaura después de la crisis que sufre el capitalismo regulado o capitalismo estatal entre 1973 y 1979. En la década de los setenta los shocks de oferta negativos del petróleo, el decremento de la productividad y la inestabilidad cambiaria generaron un periodo de recurrentes crisis en el que las políticas keynesianas -paradigmáticas desde la Gran Depresión- fueron incapaces de solucionar. En este marco, se instala el neoliberalismo como estructura social de acumulación (Evans y Sewell Jr, 2013; Kotz, 2008; Saad Filho y Ayers, 2014). El núcleo de la doctrina sostiene que el bienestar humano ha de ser conseguido por medio de la liberación de las habilidades emprendedoras del individuo. Para la consecución de esta liberalización se ha de proveer un marco institucional caracterizado por fuertes derechos de propiedad, libre mercado y libre comercio (Harvey, 2005 p. 2 y sgts).

8.1.1 Postulados neoliberales

Para entender la ideología neoliberal, conviene separar su vertiente económica y su vertiente política. Siguiendo a Brown (2003), desde un punto de vista económico, el neoliberalismo se caracteriza por el rechazo de los postulados del estado del bienestar keynesiano y la acogida de las tesis de la Escuela de Chicago y la escuela Ordoliberal

alemana. Pese a que comparten principios con la Escuela Clásica, el neoliberalismo parte de un análisis social diferente. Implica extender y difundir los valores de mercado a todas las instituciones y acciones sociales. Esta característica del capitalismo ya fue discutida por Marx (1818-1883) en *El Capital* (1968, [1867]) y por Polanyi (1994 [1947]). Marx argumenta que en el sistema de producción capitalista, la lógica del capital empapa todos los aspectos de la vida humana, acumular capital es un fin positivo en sí y su consecución conlleva satisfacción. En una línea similar Polanyi (1994 [1947], p.111), escribe “[...] la ficción de la mercancía, entregó el destino del ser humano y de la naturaleza a la actuación automática (del mercado), que funciona según sus propios ritmos y es gobernado por sus propias leyes”.

En relación a la distribución del ingreso –cuestión central en este TFG- el neoliberalismo afirma que los factores de producción, trabajo y capital, reciben una remuneración acorde a su aportación de valor en la cadena de producción. Esta remuneración, rentas del trabajo y rentas del capital, es fruto del equilibrio entre oferta y demanda. Así, la cuantía de las rentas del capital y del trabajo estará determinada por su escasez relativa (oferta) y su productividad (demanda) (Palley, 2005). Aceptada la premisa de que el mercado es un asignador eficiente de recursos, el sector público no ha de modificar esta distribución.

Desde un punto de vista político, y partiendo del análisis abstracto que utiliza Brown (2003), se pueden destacar las siguientes características de la interpretación neoliberal de la sociedad, el estado y el individuo.

En primer lugar, la esfera político social se somete a la racionalidad económica. No solo se configura al ser humano como *Homo oeconomicus*, todas las dimensiones de la vida humana son ponderadas en términos de lógica de mercado. Las la interacción social entre individuos discurre bajo el criterio económico (Saad Filho y Ayers, 2014).

En segundo lugar, en contraste con el *laissez-faire* y la propensión natural al intercambio defendida en la literatura clásica, el neoliberalismo no concibe el mercado o la lógica mercantil como puramente naturales. En el análisis neoliberal del papel del estado en la economía podemos encontrar cierta divergencia entre los planteamientos de la Escuela de Chicago y la escuela Ordoliberal. Siguiendo a Schnyder y Siems (2013), la escuela Ordoliberal, fruto de la experiencia vivida en la República de Weimar (1919-1933) donde el gobierno fue altamente permeable a ciertos grupos de interés, aboga por

un estado más fuerte, con un intervencionismo positivo. Por otro lado, la facción más radical de la Escuela de Chicago afirma que incluso la más mínima intervención del estado en la economía tiene efectos perjudiciales para la economía en primer término y para la sociedad en su conjunto en segundo término. Es decir, los estadounidenses veían la intervención estatal de la época keynesiana como una distorsión del buen funcionamiento del mercado mientras que los alemanes entendían que la intervención estatal es vital para que los intereses privados no socaven la libre competencia.

En el pensamiento neoliberal se impuso la postura defendida por la Escuela de Chicago. Un buen ejemplo es el discurso inaugural de Reagan en la legislatura de 1981 donde afirma que: “[...] government is not the solution to our problem; government is the problem” (Reagan, 1981 p. 1). El mercado ha de ser dirigido, orquestado por el estado. Éste solo ha de intervenir en la economía para garantizar el cumplimiento de las reglas de juego. Se han de establecer normas e instituciones que faciliten la competición y el libre comercio. El mercado dicta la organización del estado y de la sociedad. Así el sector público responde abiertamente a las necesidades del mercado; a través de la política monetaria, fiscal, inmigratoria o educativa. El neoliberalismo sostiene que la intervención estatal en la vida económica ha de confinarse a un plano normativo; garantizando la libre competición y el imperio de la ley (Evans y Sewell Jr, 2013). Su legitimación no se defiende en términos de objetivos históricos, sino que la legitimación del estado en los países desarrollados se hace en referencia al crecimiento económico.

En tercer lugar, la extensión de la lógica mercantilista a la conducta del ciudadano-sujeto. El neoliberalismo equipara la responsabilidad moral del individuo con la racionalidad mercantil. El sujeto es plenamente responsable de las consecuencias de sus actos, dirige su vida como una empresa y de su buen hacer depende su éxito o fracaso, con independencia de los condicionantes individuales. Emerge la retórica del emprendimiento, no como un método para contribuir al bien común sino como un medio de apropiación individual del valor producido por otros actores sociales (Alonso y Macías, 2014). Este discurso del individuo frente al colectivo tiene especial calado en el contexto de la Guerra Fría. En las naciones occidentales se genera cierta antipatía hacia los conceptos de colectivismo y la negación de libertad de mercado. Por tanto, el discurso basado en las libertades individuales que promulga el neoliberalismo se ve favorecido por el contexto geopolítico (Palley, 2005).

En un plano menos abstracto, Kotz (2009 p. 307) resalta las siguientes características del capitalismo neoliberal en los Estados Unidos: i) desregulación de empresas y finanzas tanto domestica como internacionalmente; ii) privatización de servicios públicos; iii) renuncia a la política fiscal discrecional iv) reducción del gasto público social v) reducción de los impuestos sobre la renta y riqueza; vi) permisivismo en el ataque de las grandes corporaciones a las uniones sindicales; vii) incremento de la temporalidad en el mercado de trabajo; viii) sustitución de la competición respetuosa practicada en el capitalismo regulado por una desenfrenada y asesina; ix) introducción de los principios de mercado en las grandes corporaciones, por ejemplo, en vez de elegir consejero delegado entre los empleados, contratar uno externo en el mercado de ejecutivos.

Todas las características explicadas anteriormente giran en torno a tres principios fundamentales (Coburn, 2000). Primero, el mercado es el asignador más eficiente de recursos y bienes en la producción. Segundo, las sociedades están compuestas por individuos autónomos cuyos incentivos están definidos por consideraciones económicas o materiales. Tercero, la competición es el mejor vector de la innovación.

Además, es oportuno señalar que el neoliberalismo tal y como lo hemos definido, no es una ideología geográficamente homogénea. Los Estados Unidos de Reagan, el Reino Unido de Thatcher, o el Chile de Pinochet son algunos de los ejemplos más extremos. Pero incluso en esos casos la puesta en práctica de las medidas neoliberales difiere. Harvey (2005) señala que el Reino Unido destacó por la privatización de servicios públicos, mientras en los Estados Unidos destacó la desregulación financiera. Así mismo, en las economías asiáticas el cambio de rol de los bancos centrales, siguiendo los principios monetaristas de la Escuela de Chicago, fue el rasgo más característico. Por último, Sewell y Evans (2013) subrayan que tanto en Europa como en América Latina se produjo una mezcla entre la adopción de reformas de mercado y la reinención del modelo social que había sido usado después de la Segunda Guerra Mundial.

8.1.2 El auge del neoliberalismo explicado desde la desigualdad

¿Por qué triunfa el neoliberalismo tras los *treinta gloriosos*? Harvey (2005) estudia el triunfo del neoliberalismo, su implantación y expansión mundial y nos da una posible explicación. Ya vimos en la primera que el reparto funcional de rentas, capital-trabajo, ha venido empeorando para el trabajo en las últimas cuatro décadas. Los estudios citados (European Commission, 2007; Karabarbounis y Neiman, 2013) analizan un lapso de tiempo (1960-2005 y 1975-2012, respectivamente) que no permite sacar conclusiones de la evolución de la variable en el muy largo plazo. Sin embargo, Piketty (2014) muestra series del reparto capital-trabajo desde principios del siglo XIX hasta la actualidad para Francia, Inglaterra y Estados Unidos. Consistente con el argumento de que una distribución funcional a favor del trabajo favorece la igualdad, el periodo entre el final de la Segunda Guerra Mundial hasta 1975, *los treinta gloriosos*, muestra un reparto de la renta de aproximadamente un 25% para el capital, frente a la actual que, recordemos, oscila entre el 42,2% para la Unión Europea y el 37,1% para Estados Unidos. Es decir, una distribución de los ingresos a favor del trabajo coincidió con una mayor igualdad. Además, como vimos anteriormente, los *treinta gloriosos* coinciden con la etapa en la que el uno por ciento más rico obtenía una menor proporción del ingreso. La tesis de Harvey es que en épocas de crecimiento los estratos más privilegiados de la población estaban satisfechos “con tener una pequeña porción de una tarta que no paraba de crecer”. Sin embargo, las crisis de la década de 1970 generaron tasas reales de interés negativas y exiguos dividendos lo que hizo que las personas más acomodadas se sintiesen amenazadas y decidiesen dar un paso y protegerse de la inminente pérdida de *status quo*.

Apoyando esta tesis, Álvarez Peralta *et al.* (2013) sostienen que las políticas neoliberales fueron especialmente impulsadas por aquellos grupos sociales más favorecidos por la distribución de la renta y la riqueza, que tuvieron como principal propósito revertir el deterioro de la rentabilidad del capital sufrida desde el final de la Segunda Guerra Mundial. En otras palabras, el temor de las clases más privilegiadas a perder sus privilegios económicos impulsó el neoliberalismo.

8.2 NEOLIBERALISMO Y DESIGUALDAD

¿Por qué el neoliberalismo conduce a una mayor desigualdad? Aceptada la premisa neoliberal; el mercado asigna bienes y recursos de la forma más eficiente posible, por tanto, cualquiera que sea su output o asignación debe de ser aceptado. Desde el punto de vista neoliberal, el estado del bienestar keynesiano distorsiona el buen funcionamiento del mercado. Así, a finales de los sesenta y durante la década de los setenta, la Escuela de Chicago liderada por Milton Friedman cuestionó el rol que el sector público desempeñaba en la economía y contribuyó al creciente escepticismo sobre la intervención gubernamental. Las crisis acaecidas en los setenta junto con la incapacidad de la teoría keynesiana para luchar contra la estanflación, catalizó la ideología neoliberal que triunfó en el ámbito político. Los postulados neoliberales abogan por un retroceso de la actuación del sector público en pro del mercado, el desmantelamiento del estado del bienestar en su concepción keynesiana. Thatcher y Reagan lideraron un ataque contra el *excesivo* tamaño del sector público y una gran parte de los países de la OCDE comenzaron un periodo de desregulación. La pérdida de capacidad redistributiva conduce inevitablemente al crecimiento de la desigualdad.

8.2.1 El neoliberalismo como causa del aumento de la desigualdad

Varios autores han explicado por qué la desigualdad de ingreso es una consecuencia directa de la aplicación de los postulados neoliberales. Por ejemplo, Kotz (2009) sostiene que todas las reformas en la era neoliberal han contribuido al crecimiento de la desigualdad. Para ello analiza las reformas aplicadas en Estados Unidos y sus efectos en términos de equidad. La desregulación, tanto en los sectores del transporte y las comunicaciones como en el comercio internacional, condujo a reducciones salariales en esos sectores e intensificó la competencia por las exportaciones en países con bajos CLU. Renunciar a los estímulos de política fiscal keynesianos incrementó el nivel de desempleo y redujo el poder de negociación de los trabajadores. Así mismo, la disminución de impuestos de sociedades y sobre la riqueza incrementó de forma directa la desigualdad neta. Por último, en relación a la desigualdad salarial, el aumento de la temporalidad ha disminuido el poder de negociación de los trabajadores generando polarización de trabajadores con altos salarios y trabajadores con bajos salarios. En este sentido, como ya vimos en el capítulo

anterior el incremento del ratio de la remuneración a los CEO en relación al trabajador promedio, condujo a incrementar la desigualdad.

Por otro lado, Jalil (2015) apunta una tesis similar. El triunfo de la ideología neoliberal; cristalizado en el dismantelamiento del estado del bienestar, la reducción del poder sindical, la desregulación financiera y la creencia en la supremacía del mercado *autorregulado*, ha fomentado el la desigualdad entre personas dentro de los países desarrollados.

Evans y Sewell (2013) señalan que el incremento de la desigualdad ha sido el efecto característico de la puesta en marcha de los principios neoliberales. Los cambios en los objetivos y provisión social del sector público junto con la disminución de derechos de los trabajadores, han profundizado el efecto que tiene la puesta en marcha de políticas neoliberales en la economía. Además, estudian la desigualdad y otros efectos sociales asociados al neoliberalismo en diferentes países desarrollados. Encuentran una clara evidencia de correlación causal positiva entre políticas neoliberales y desigualdad. Aquellos países en los que se adoptan doctrinas neoliberales –Estados Unidos, Reino Unido o Chile- se observa un importante descenso de la equidad. Por el contrario, en países con fuerte arraigo socialdemócrata –como Francia- y en aquellos donde el neoliberalismo fracasó y se retorna a políticas socialdemócratas con un fuerte estado del bienestar –caso paradigmático de Brasil-, la desigualdad disminuye.

Por último, Palley (2005) explica que la desregulación del mercado de trabajo ha conducido a una caída del valor del salario mínimo real⁵³, a la pérdida de poder sindical, y en términos generales, a crear un clima de precariedad laboral. Debido a la desregulación en el mercado laboral, desde mediados de 1970 en Estados Unidos el salario real se ha desligado de la productividad. Por ejemplo⁵⁴, si medimos el salario mínimo (en dólares de 2014 por hora) en los Estados Unidos, observamos que en 1967 era de 9,58 dólares. Cuarenta años después, y tras un importante incremento de la

⁵³ En este aspecto podemos encontrar consistencia con la discusión que sosteníamos en la primera parte del TFG. Explicamos que el reparto de rentas entre el capital y el trabajo en las economías avanzadas había empeorado paulatinamente para el factor trabajo desde mediados de los setenta. Si los salarios hubiesen crecido al mismo ritmo que la productividad el reparto factorial del ingreso debería haber permanecido constante.

⁵⁴ El gráfico que ilustra este ejemplo puede ser consultado en el anexo II: ilustración II.1

productividad, el salario mínimo real por hora en vez de subir, ha bajado hasta los 7,23 dólares en 2007, lo cual corrobora la tesis de la pérdida de valor del salario mínimo real. Por otro lado, el salario modal, éste ha seguido el mismo comportamiento que el salario mínimo, en la actualidad es de 10,89 dólares la hora. Si el salario modal o típico hubiese crecido conforme a la productividad, sería de 18,42 dólares la hora. Palley (2005) afirma que el aumento de la desigualdad de ingreso se debe a la perspectiva neoliberal de que ahora el mercado remunera a los factores en la medida que aportan a la producción.

8.2.2 Incompatibilidad: neoliberalismo, financiarización y democracia

A lo largo de este capítulo hemos explicado por qué el neoliberalismo conduce a una mayor desigualdad en un sistema democrático a través de la redistribución del poder político *de facto* hacia aquellos más beneficiados por la distribución del poder económico. Para entender un poco mejor este proceso y sus implicaciones en un modelo democrático, hemos de recurrir antes al concepto de financiarización.

La relación entre neoliberalismo y financiarización es compleja. En el anterior epígrafe discutimos qué entendíamos por ideología neoliberal, pero, ¿qué significa el concepto de financiarización? Con frecuencia⁵⁵ se recurre a la definición de Epstein (2005) según la cual por financiarización entendemos el creciente rol de la lógica financiera, los mercados financieros, y las instituciones financieras en el desarrollo de las economías domésticas e internacionales. En otras palabras, según Álvarez Peralta *et al.* (2013) el concepto de financiarización se refiere al dominio creciente que los mercados y la lógica financiera ejercen sobre el conjunto de la dinámica económica desde finales de la década de 1970. Algunos autores defienden que la financiarización fue precondition para el ascenso del neoliberalismo (Harvey, 2005), mientras que otros sostienen que la causa que explica el proceso de la financiarización es el neoliberalismo (Kotz, 2008). No obstante, es indiscutible el creciente rol de las finanzas en la economía. Esto puede ser observado a través de varios indicadores. Por ejemplo, la participación en el PIB del sector financiero. Entre 1980 y 2010 esta participación se ha multiplicado por factor de 8 en Estados Unidos, 6 en Francia, 4 en Alemania y 16 en España (Ayala y

⁵⁵ Véase Álvarez Peralta, *et al.*, 2013 o Kotz, 2008

Peña, 2012). Además, de la participación del PIB en el sector financiero, el fenómeno de la financiarización puede observarse estudiando la evolución de la deuda en proporción al PIB. En Estados Unidos entre 1976 y 2009 la deuda de las empresas (excluyendo el sector financiero) pasó de representar el 52% al 77% del PIB. La deuda de las familias pasó del 45% al 96% del PIB en ese mismo lapso. Pero el aumento más importante lo protagonizó el sector financiero, cuya deuda pasa de representar el 16% del PIB en 1976 al 111% del PIB en 2009 (Stockhammer, 2012a).

Por incompatibilidad entre financiarización, neoliberalismo y democracia entendemos que, en un contexto de desigualdad, la acumulación de poder económico resulta en acumulación de poder político, y esto cuestiona seriamente la autonomía regulatoria del sector público. En este sentido Saad-Filho y Ayers (2014) argumentan que la democracia política sistemáticamente promueve los intereses del capital. La democracia legitima la explotación capitalista porque la igualdad política (una persona, un voto) esconde las estructuras y procesos que permiten perpetuar la desigualdad económica (un dólar, un voto). Sin embargo, pese a esta inconsistencia espacio-temporal (Ayala y Peña, 2012) el neoliberalismo sigue vigente en los países desarrollados. Con cada crisis económica parece que se abre una nueva etapa o fase en el sistema capitalista. Así ocurrió tras la Gran Depresión y tras las recurrentes crisis de la década de 1970. Sin embargo, no parece que en el contexto actual de Gran Recesión se cuestione la etapa actual del capitalismo ni tiene visos de evolucionar (Maspera, 2009). Kotz (2009) y De Vogli y Owusu (2015) entre otros autores, reconocen la crisis económica como una crisis sistémica del capitalismo neoliberal.

Pero entonces, ¿por qué el neoliberalismo sigue vigente? Thatcher y Schmidt (2014) sugieren una explicación. Los principios que esgrime la retórica neoliberal difieren de las políticas puestas en marcha por los gobiernos neoliberales. Como antes explicamos, algunas medidas neoliberales, como los recortes en el gasto público, son extraordinariamente impopulares y difíciles de aplicar. En la práctica, en vez de disminuir el tamaño del sector público, varía la composición del gasto social. Por ejemplo, el gasto real⁵⁶ del gobierno en los países desarrollados medido en porcentaje del PIB, apenas disminuyó del 17,9% en 1980 al 17,4% en 1990. Sin embargo su

⁵⁶ Definido como la suma de los salarios de los empleados públicos y las compras del gobierno al sector privado. Se utiliza esta medida porque incluye gasto social en especie como educación, sanidad o vivienda en vez de transferencias en efectivo.

composición cualitativa sí cambió, aumentaron las partidas destinadas al pago de intereses sobre la deuda soberana y se redujo la provisión pública de vivienda (Tanzi y Schuknecht, 2000). El neoliberalismo apenas consiguió reducir el tamaño relativo del sector público, pero sí frenó su crecimiento tras la dinámica expansiva observada entre 1910 y 1970. Según Thatcher y Schmidt (2014) esta aparente inaplicación, en vez de una debilidad es una fortaleza de la ideología neoliberal porque permite blandir el argumento de que el problema reside en no haber adoptado todas las medidas, y por tanto la solución pasa la aplicación de todas las políticas neoliberales, incluso aquellas más impopulares.

Parte III: Alternativas

9. IDEAS PARA LA REFLEXIÓN

Pese a que, como hemos visto en la primera y segunda parte del TFG, un rasgo característico en relación a las causas y a las consecuencias de la desigualdad es la falta de consenso en el debate académico, en relación a las soluciones, las posturas alcanzan una mayor convergencia.

Aquellos que ven la desigualdad como un problema (excluimos por tanto la facción más radical de la corriente neoliberal anteriormente expuesta) abogan por modernizar el Estado Social. La lucha contra la desigualdad en los países ricos del siglo XXI no se realiza a través de transferencias en efectivo desde los más ricos hacia los más pobres. La clave está en garantizar la igualdad de oportunidades en el acceso a la educación y a la sanidad (Piketty, 2014). Es decir, existe cierto consenso⁵⁷ en que el objetivo es que todo el mundo pueda tener acceso a la educación sin importar sus orígenes sociales. En esta línea Coburn (2000 p.139) plantea que la desmercantilización (*decommodification*) de la educación es el camino para la reducción de la desigualdad de ingreso. Recordemos que este enfoque ya fue descrito al comienzo del trabajo, se trata de evitar la cristalización del ingreso y la riqueza; eliminar las desventajas o ventajas en educación, poder político, aceptación social que se deriven de ventajas en la clasificación de ingreso o riqueza (Cowell, 2009).

La OCDE (2012b) explica que a través de una mayor igualdad de oportunidades en educación, se incrementa la movilidad social y se evita que el individuo esté perpetuamente condicionado por sus circunstancias personales. En la misma línea, De Vogli y Owusu (2015) sostienen que una distribución menos desigual puede ser conseguida a través del refuerzo del Estado Social. Sin embargo, una redistribución económica debe estar también potenciada por una mayor democratización en los procesos de toma de decisiones. Como hemos visto en la segunda parte del trabajo, desigualdad económica conduce a desigualdad política *de facto*.

⁵⁷ Aunque este consenso, naturalmente, no es unánime. Por ejemplo Hausmann cree que se exagera el papel de la educación académica en la desigualdad, y considera que la raíz del problema es la desigualdad entre productividades (Jiménez, 2015).

Existen dos medidas muy debatidas en la actualidad para financiar este refuerzo del Estado Social en aras de la lucha contra la desigualdad. Son fruto de *El Capital en el Siglo XXI* (2014): el replanteamiento del impuesto progresivo sobre la renta y la creación de un impuesto mundial sobre el capital. Nuestra intención aquí no es ofrecer un análisis detallado de cada una de ellas, sino mostrar de forma esquemática y superficial su diseño. Invitando así a la reflexión y siguiendo con el tono normativo que caracteriza la tercera parte del TFG.

9.1 REPLANTEAR EL IMPUESTO PROGRESIVO SOBRE LA RENTA

El replanteamiento del impuesto progresivo sobre la renta, pasa por analizar la progresividad real del mismo. En este sentido, Piketty (2014) estimó la progresividad real de los impuestos sobre la renta para Francia en el año 2010. La tasa impositiva global es del 47% aproximadamente. Sin embargo, esta carga no se reparte de forma progresiva en función del nivel de renta. La tasa impositiva real soportada es del 40-45% para la mitad de la población que recibe menos ingresos. Es decir, los primeros cinco deciles, después pasa a ser de entre el 45-50% para el 40% siguiente, es decir los siguientes cuatro deciles o lo que podríamos señalar, con extrema precaución, como *clase media*. A partir de ahí disminuye para los ingresos más elevados, sobre todo para el 1% de los más ricos que paga aproximadamente un 35%. El sistema es netamente regresivo para los percentiles superiores debido al tratamiento fiscal favorable que reciben las rentas del capital⁵⁸ y a la elusión fiscal. En este sentido, es apropiado recordar la denuncia que del billonario Warren Buffet sobre el trato fiscal de favor que sufrían los súper ricos en una época en la que el estado promovía la austeridad fiscal. Buffet (2011) explicaba que en 2010 pagó cerca de siete millones de dólares en impuestos directos. Sin embargo, eso sólo suponía un 17,4% de sus ingresos gravables. Por el contrario, el personal de su oficina, soportaba un 36% de tipo medio en sus ingresos gravables. En otras palabras, el sistema es netamente regresivo para los estratos más favorecidos de la distribución de la renta.

⁵⁸ Como hemos visto, percibidas eminentemente por las capas más favorecidas de la distribución de la renta

Evidentemente antes de replantear un impuesto progresivo, quizás lo idóneo sería evitar la elusión fiscal y la ingeniería financiera que provoque que el sistema impositivo pase de ser progresivo *–de jure–* a regresivo *–de facto–*. No obstante Piketty, Saez y Stantcheva (2011) estudiaron empíricamente las remuneraciones a los altos directivos de 18 países de la OCDE desde 1960 y su comportamiento en relación a los tipos marginales superiores. Para reducir la desigualdad apuestan por volver al sistema impositivo de la Gran Compresión⁵⁹. Esto significa un sistema con más escalones y tipos marginales superiores más altos; en concreto según su estudio el tipo marginal superior óptimo sería del 80%. Este impuesto tipo marginal superior estaría muy alejado del actual en la mayoría de los países desarrollados, que oscila en torno al 40 y 50%. Este aumento de la progresividad en el impuesto en general y con especial énfasis en los escalones superiores es además apoyado por organismos como la OCDE (2012a).

9.2 IMPUESTO MUNDIAL SOBRE EL CAPITAL

Junto con el replanteamiento del impuesto progresivo sobre la renta, la instauración de un impuesto global sobre el capital está siendo discutida. Este debate es fruto del enfoque de desigualdad patrimonialista que caracteriza *El Capital en el siglo XXI*.

Piketty (2014) sostiene que la desigualdad económica es fruto de la llamada *divergencia patrimonial*. Siendo r la tasa de rendimiento del capital, y g la tasa de crecimiento del ingreso nacional, cuando $r > g$, la riqueza se concentra y la desigualdad se incrementa. Es decir, en ausencia de un mecanismo redistribuidor, la realidad histórica de las sociedades capitalistas hace que la desigualdad se incremente. Este patrón histórico de comportamiento del capitalismo trata de ser corregido a través de un impuesto mundial y progresivo sobre el capital. Dicho impuesto es en primer lugar, utópico en el plano global, pero así mismo deseable y hasta cierto punto plausible en la Unión Europea y Estados Unidos.

Su justificación se basa en que los impuestos patrimoniales actuales gravan solo el patrimonio inmobiliario y obvian el financiero. Además, Los actuales impuestos

⁵⁹ Véase anexo I; tabla I.1 para comprar las tablas fiscales del impuesto sobre la renta de las personas de 1955 con las de 2013 en Estados Unidos

sobre el capital nacionales tienen regímenes de alta exención. Su función no sería estrictamente la de recaudar fondos para financiar un refuerzo del Estado Social, sino regular el capitalismo. Evitar la creciente espiral de desigualdad y permitir una regulación eficaz de crisis financieras y bancarias. Su estructura sería similar a un impuesto anual, progresivo, que grave el capital de forma individual. La riqueza gravable se calcularía a partir del valor de mercado de todos los activos financieros y no financieros, en particular inmobiliarios. Se proponen tasas del 0% para patrimonios por debajo de un millón de euros, tasas del 1% para patrimonios entre uno y cinco millones de euros, y del 2% para patrimonios de más de cinco millones de euros

La principal ventaja sería la obligación de aportar información sobre los patrimonios y fortunas. Según Piketty, funcionaría como un catastro financiero del mundo. Condición *sine qua non* para la aplicación de este impuesto es la liberalización de la información bancaria. Cada administración fiscal nacional debería recibir toda la información necesaria que le permita calcular el patrimonio neto de cada uno de sus residentes. Sin embargo, en cuanto a los activos y pasivos en el territorio nacional, su implantación podría ser inmediata. Por ejemplo, si alguien tiene una cartera de acciones por valor de 700.000 euros, bienes inmuebles por valor de 2.000.000 de euros y un crédito de 200.000 euros, tiene un patrimonio neto de 2.500.000 euros. Ese individuo tendría que pagar un impuesto del 1% anual.

El impuesto funcionaría según una lógica de incentivos que obliga a los que utilizan mal su riqueza a deshacerse de ella. Para el que tenga una fortuna que rinda al 10% no le supone gran esfuerzo pagar el 1%, en cambio el que tenga un rendimiento del 1% o nulo sí le supone un trauma financiero. Además, los heredados no sólo pagan una vez, sino que lo hacen a lo largo de su vida. Carece de limitaciones técnicas, sólo requiere cooperación.

Además, de estas medidas propuestas existe un amplio abanico de opciones para combatir la desigualdad. Por ejemplo, se podría reducir la brecha salarial, la distancia entre pobres y ricos, a través de la fijación de un salario máximo o a través de la elevación del salario mínimo. También son discutidas medidas centradas en ayudar a los grupos demográficos más maltratados por la crisis como los inmigrantes y las mujeres.

Intentar abarcar el estudio de siquiera una de estas medidas ocuparía otro TFG, y esto por razones de espacio, no nos es posible. Cabe señalar que nuestra intención aquí

no ha sido la de diseccionar cada una de estas alternativas, sino llamar la atención sobre la existencia de éstas. Como hemos visto, el problema de la desigualdad no es irreversible, si bien es cierto que alguna de las alternativas que se barajan para combatirlo necesita de un amplio debate teórico, desde un punto de vista práctico estas alternativas son plausibles en términos generales.

10. CONCLUSIONES

En este apartado se presentan las reflexiones fruto del estudio anteriormente expuesto. Es oportuno recordar qué pretendíamos estudiar con este TFG. Por qué la democracia no frena el aumento de la desigualdad fue la pregunta rectora de nuestra exposición. No obstante, para estructurar la respuesta en el TFG desgranamos ese interrogante en tres aspectos distintos.

En primer término; desigualdad e implicaciones económicas.

- i. En referencia a los indicadores de la desigualdad. Por un lado, hemos podido observar las insuficiencias de los indicadores sintéticos para representar las características multidimensionales del problema de la desigualdad. Por otro lado, hemos visto que las tablas sociales capturan de forma más global la desigualdad, pero a su vez presentan dificultades a la hora de comparar distribuciones.
- ii. Estudiando la desigualdad y la estabilidad financiera, a través de la revisión crítica de la bibliografía, hemos podido desarrollar hasta cinco nexos que explican cómo la desigualdad de ingreso conduce a la inestabilidad financiera. Además, pudimos observar que los efectos de la crisis económica de 2008 difieren según niveles de ingreso. Siendo negativos para las capas más pobres de la sociedad y netamente positivos para los estratos sociales más ricos.
- iii. En relación a la desigualdad y el crecimiento económico, hemos observado que existe cierto disenso entre las posturas académicas. Sin embargo, los argumentos teóricos que sostienen que la desigualdad de ingreso tiene efectos negativos para el crecimiento económico son extensamente refrendados por la evidencia empírica. Así, hemos podido definir una correlación causal negativa entre desigualdad y crecimiento económico.

En segundo término; desigualdad e implicaciones políticas.

- iv. En referencia a los vínculos entre desigualdad económica y desigualdad política. Hemos visto que la distribución *de jure* que realiza la democracia del poder político a toda la sociedad es, *de facto*, en una redistribución del poder político hacia aquellos que ostentan el poder económico. Esto se plasmó a través del secuestro del regulador, además, pudimos ver que el modelo democrático de *una persona, un voto*, es sustituido por *un dólar, un voto*.
- v. Por otro lado, a través del TVM vimos por qué la democracia debería conducir a una redistribución de la renta y por tanto disminuir la desigualdad. La literatura ortodoxa se centra en explicar los aumentos de la desigualdad de mercado pero no explica de forma consistente el aumento de la desigualdad de renta disponible. En ese contexto, recurrimos a la Economía heterodoxa para explicar los incrementos de la desigualdad neta por medio del triunfo de las políticas neoliberales en la escena política y económica.

En tercer término; alternativas.

- vi. Pudimos concluir que, dados los efectos negativos tanto en el plano económico como en el ámbito político que produce la desigualdad de ingreso, es conveniente paliar el problema. Mostramos sucintamente dos medidas ampliamente debatidas en la actualidad para financiar el refuerzo del Estado Social como son el replanteamiento del impuesto progresivo sobre la renta y el impuesto mundial sobre el capital. Además, vimos que existe cierto consenso en que el medio para luchar contra la desigualdad no es a través de transferencias en efectivo, el objetivo es que todo el mundo pueda tener acceso a la educación sin importar sus orígenes sociales. Es decir, evitar la cristalización de la desigualdad de ingreso, eliminando las desventajas en educación, poder político y aceptación social que se deriven de ventajas en la clasificación de ingreso.

11. REFERENCIAS⁶⁰

- Acemoglu, D., Naidu, S., Restrepo, P. y Robinson, J. A. (2013). Democracy, redistribution and inequality. *Handbook of income distribution, Chapter 21*(Anthony B. Atkinson and François Bourguignon) Recuperado de <http://www.iepecdg.com.br/uploads/artigos/9396.pdf>
- Acemoglu, D. y Robinson, J. A. (2013). *Por qué fracasan los países: los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza* (4ª ed.). Barcelona: Deusto.
- Aghion, P., Caroli, E. y Garcia-Penalosa, C. (1999). Inequality and economic growth: the perspective of the new growth theories. *Journal of Economic literature*, , 1615-1660. Recuperado de http://fadep.org/documentosfadep_archivos/AGHION_Inequality_and_Economic_Growth.pdf
- Alesina, A. y Perotti, R. (1996). Income distribution, political instability, and investment. *European Economic Review*, 40(6), 1203-1228. Recuperado de http://academiccommons.columbia.edu/download/fedora_content/download/ac:100204/CONTENT/econ_9495_751.pdf
- Alonso, P. G. y Macías, A. V. (2014). Neoliberalismo corporativo y clientelismo en España: Etnografía de la financiación europea del desarrollo rural a través de un proyecto fallido. *Revista de Antropología Iberoamericana*, 9(3), 250. Recuperado de <http://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4947056.pdf>
- Alvaredo, F., Atkinson, A. B., Piketty, T. y Saez, E. (2015). The world top incomes database. Recuperado de <http://topincomes.parisschoolofeconomics.eu/>
- Alvaredo, F. y Saez, E. (2009). Income and wealth concentration in Spain from a historical and fiscal perspective. *Journal of the European Economic Association*, 7(5), 1140-1167. Recuperado de <http://eml.berkeley.edu/~saez/alvaredo-saezCEPR06spain.pdf>
- Alvarez Peralta, I., Luengo Escalonilla, F. y Uxó González, J. (2013). Fracturas y crisis en Europa. *Buenos Aires/Madrid*, (Clave Intelectual. Eudeba)
- Amoroso, L. (1938). Vilfredo Pareto. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, , 1-21. Recuperado de http://www.jstor.org/stable/1910081?seq=1#page_scan_tab_contents
- Ansell, B. y Samuels, D. (2010). Inequality and democratization: A contractarian approach. *Comparative Political Studies*, July(29) Recuperado de

⁶⁰ Para facilitar la búsqueda de referencias bibliográficas se ha adjuntado el enlace a un punto de descarga directa en PDF. Aquellas referencias sin enlace son; o bien artículos que no tienen libre acceso en la red (revistas académicas que requieren introducir credenciales de suscriptor) o bien libros en soporte papel que pueden ser consultados en la Biblioteca de la Facultad de C.C.E.E. de la Universidad de León.

<http://www.polisci.umn.edu/~ansell/papers/Comparative%20Political%20Studies-2010-Ansell-0010414010376915.pdf>

- Atkinson, A. B., Piketty, T. y Saez, E. (2009). Top incomes in the long run of history. *National Bureau of Economic Research, No. w15408* Recuperado de <http://www.nber.org/papers/w15408.pdf>
- Ayala, I. H. y Peña, A. M. (2012). Inconsistencia espacio-temporal: financiarización y democracia. *Relaciones Internacionales*, (21), 41. Recuperado de <http://www.relacionesinternacionales.info/ojs/article/view/385.html>
- Beramendi, P. y Anderson, C. J. (2008). Income inequality and democratic representation. *Democracy, Inequality, and Representation in Comparative Perspective*, , 1. Recuperado de [https://www.russellsage.org/sites/all/files/Beramendi Anderson chapter1_pdf.pdf](https://www.russellsage.org/sites/all/files/Beramendi_Anderson_chapter1_pdf.pdf)
- Bernstein, J. (2013). The Impact of Inequality on Growth. *Washington: Center for American Progress*, Recuperado de <https://www.americanprogress.org/wp-content/uploads/2013/12/BerensteinInequality.pdf>
- Bhaduri, A. y Marglin, S. (1990). Unemployment and the real wage: the economic basis for contesting political ideologies. *Cambridge journal of Economics*, , 375-393. Recuperado de http://www.bresserpereira.org.br/Terceiros/Cursos/2011/Bhaduri,Amit_1990_Unemployment_and_the_real_wage.pdf
- Bils, M. y Klenow, P. J. (2000). Does schooling cause growth? *American economic review*, , 1160-1183. Recuperado de http://fbemoodle.emu.edu.tr/pluginfile.php/37884/mod_resource/content/2/Does%20schooling%20cause%20growth.pdf
- Black, D. (1948). On the rationale of group decision-making. *The Journal of Political Economy*, , 23-34. Recuperado de http://www.corwin.com/upm-data/24492_Dowding_Chapter_01.pdf
- Blodget, H. (2011). The truth about taxes: Here's How High Today's Rates Really Are. *Business Insider*, Recuperado de <http://www.businessinsider.com/history-of-tax-rates?op=1.pdf>
- Bonhomme, S. y Hospido, L. (2013). Earnings inequality in Spain: new evidence using tax data. *Applied Economics*, 45(30), 4212-4225. Recuperado de <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.381.7591&rep=rep1&type=pdf>
- Bonica, A., McCarty, N., Poole, K. T. y Rosenthal, H. (2013). Why hasn't democracy slowed rising inequality? *The Journal of Economic Perspectives*, 27(3), 103-123. Recuperado de http://www.ftp.voteview.com/pdf/jep_BMPR.pdf

- Brown, W. (2003). Edgework: Critical Essays on Knowledge and Politics. *Theory & Event*, 7(1), Chapter 3: Neo-liberalism and the end of liberal democracy. Recuperado de http://lchc.ucsd.edu/cogn_150/Readings/brown.pdf
- Buffett, W. E. (2011). Stop coddling the super-rich. *New York Times*, 14. Recuperado de http://www1.cmc.edu/pages/faculty/dbjerk/teaching/undergrad_poverty/Econ%20197%20-%20Readings/Buffer_oped.pdf
- Cassidy, J. (2008). The Minsky Moment. *The New Yorker*, 4, 19. Recuperado de <http://m.docente.unife.it/paolo.pini/allegati/The%20Minsky%20Moment%20The%20New%20Yorker%202008.pdf>
- Chotiner, I. (2014). Thomas Piketty: I don't care for Marx: An interview with the left's rock star economist. *New Republic*. Downloaded from <http://www.newrepublic.com/article/117655/thomas-piketty-interview-economist-discusses-his-distaste-marx>,
- Cingano, F. (2014). Trends in Income Inequality and its Impact on Economic Growth. *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*, Recuperado de http://www.fsk.it/attach/Content/News/5678/o/news_141209_1.pdf
- Cobb, C. W. y Douglas, P. H. (1928). A theory of production. *The American Economic Review*, , 139-165. Recuperado de <http://www2.econ.iastate.edu/classes/econ521/orazem/Papers/cobb-douglas.pdf>
- Coburn, D. (2000). Income inequality, social cohesion and the health status of populations: the role of neo-liberalism. *Social science & medicine*, 51(1), 135-146. Recuperado de <http://web.pdx.edu/~nwallace/GHS/Ineqsoc.pdf>
- Comisión Nacional del Mercado de Valores. (2013). Informe anual de Remuneraciones de los Consejeros de las compañías del IBEX 35. *CMNV*, Recuperado de <http://www.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/Informes/RemuneracionesIBEX2013.pdf>
- Congleton, R. D. (2004). The median voter model., 707-712. Recuperado de <http://rdc1.net/forthcoming/medianvt.pdf>
- Consejo Económico y Social. (2013). *Distribución de la renta en España: desigualdad, cambios estructurales y ciclos*. N. 03). Madrid: Consejo Económico y Social. Recuperado de <http://www.ces.es/documents/10180/526241/Inf0313.pdf>
- Costas, A. (2014). La desigualdad asesina la democracia. *El País*, (2 de noviembre de 2014) Recuperado de <http://www.ub.edu/graap/Articulos/2014-11-02-DesigualdadAsesina.pdf>
- Cowell, F. A. (2009). Measuring Inequality. *LSE Perspectives in Economic Analysis*, 1. Recuperado de http://darp.lse.ac.uk/papersDB/Cowell_measuringinequality3.pdf

- Credit Suisse. (2014). Global Wealth Report. *Research Institute, Reuters/RT*
 Recuperado de http://economics.uwo.ca/people/davies_docs/credit-suisse-global-wealth-report-2014.pdf
- Dasgupta, P., Sen, A. y Starrett, D. (1973). Notes on the measurement of inequality. *Journal of Economic Theory*, 6(2), 180-187.
- De Lara, Y. G. (2008). The secret of Venetian success: A public-order, reputation-based institution. *European Review of Economic History*, 12(3), 247-285. Recuperado de <http://www.um.es/ixcongresoaehe/pdfB8/the%20secret.pdf>
- De Vogli, R. y Owusu, J. T. (2015). The causes and health effects of the Great Recession: from neoliberalism to "healthy de-growth". *Critical Public Health*, 25(1), 15-31. Recuperado de <http://dx.doi.org/10.1080/09581596.2014.957164>
- DeNavas-Walt, C., Proctor, B. D. y Smith, J. C. (2014). *Income and poverty in the United States: 2013* United States Census Bureau. Recuperado de <http://www.census.gov/content/dam/Census/library/publications/2014/demo/p60-249.pdf>
- Downs, A. (1957). An economic theory of political action in a democracy. *The journal of political economy*, , 135-150. Recuperado de <http://www.uv.es/=atortosa/DOWNS1.pdf>
- Epstein, G. A. (2005). *Financialization and the world economy*. Glenthenham, U.K.: Edward Elgar Publishing. Recuperado de <https://books.google.es/books?hl=en&lr=&id=fZnQf2IBO4YC&oi=fnd&pg=PR7&dq=Financialization+and+the+world+economy+epstein&ots=4cyO-IpfKG&sig=lQQFnqfDYFusihm9f0zMNXZtYKA#v=onepage&q=Financialization%20and%20the%20world%20economy%20epstein&f=false>
- Estefanía, J. (2015). La rebelión contra las élites. *El País, Babelia: en portada*(3 de junio de 2015) Recuperado de http://cultura.elpais.com/cultura/2015/06/03/babelia/1433325886_006628.html
- European Commission. (2007). Employment in Europe 2007 . *Directorate-General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities, Chapter 5: labour income share in the European Union 2007* Recuperado de ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=539&langId=en
- EuroStat Database. (2015). Gini coefficient of equivalised disposable income., 3 de Mayo de 2015. Recuperado de http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_di12
- Evans, P. y Sewell Jr, W. H. (2013). The neoliberal era: Ideology, policy, and social effects. *See Hall & Lamont, 2013*, 35-68. Recuperado de <http://sociology.berkeley.edu/sites/default/files/faculty/evans/Evans%20Sewell%20Neoliberalism%20DRAFT%205-17-11.pdf>

- Ferguson, C. (2012). *Inside job: the financiers who pulled off the heist of the century* Oneworld Publications.
- Fernández, D. (2012). Una casta a prueba de crisis. *El País*, (13 de Mayo de 2012)
Recuperado de http://economia.elpais.com/economia/2012/05/11/actualidad/1336749494_009953.html
- Fernández, D. (2015). La brecha salarial se profundiza. *El País*, (3 de Mayo de 2015)
Recuperado de http://economia.elpais.com/economia/2015/05/01/actualidad/1430488302_647891.html
- Ferreira, F. (2007). Inequality as cholesterol. *International Poverty Centre (IPC), Poverty in Focus the Challenge of Inequality*(UNDP, Brasilia)
- Fourcade, M., Ollion, E. y Algan, Y. (2014). The superiority of economists. *Max Plank Sciences Po Center, Discussion Paper*(14/3) Recuperado de http://pubman.mpdl.mpg.de/pubman/item/escidoc:2071743/component/escidoc:2076000/mpifg_mpdp14_3.pdf
- Friedman, T. L. (2012). Why Nations Fail. *The New York Times*, 13 Recuperado de http://www.nytimes.com/2012/04/01/opinion/sunday/friedman-why-nations-fail.html?_r=0
- Galbraith, J. K. (1994). *A short history of financial euphoria* Penguin.
- García Docampo, M. (2000). Modelización del análisis de las desigualdades en la distribución de la renta. Recuperado de <http://e-spacio.uned.es/fez/eserv.php?pid=bibliuned:Empiria-2000-D4C96E96-0184-2367-97D2-55CF3B7137CA&dsID=PDF>
- Garcia-Arias, J., Fernandez-Huerta, E. y Salvador, A. (2013). European periphery crises, international financial markets, and democracy. *American Journal of Economics and Sociology*, 72(4), 826-850.
- Gottschalk, P. y Smeeding, T. M. (2000). Empirical evidence on income inequality in industrialized countries. *Handbook of income distribution*, 1, 261-307. Recuperado de http://www.researchgate.net/profile/Peter_Gottschalk/publication/222659294_Chapter_5_Empirical_evidence_on_income_inequality_in_industrialized_countries/links/0046351f7eb34da472000000.pdf
- Hacker, J. S. y Pierson, P. (2010). Winner-take-all politics: Public policy, political organization, and the precipitous rise of top incomes in the United States. *Politics & Society*, 38(2), 152-204. Recuperado de <http://polisci2.ucsd.edu/ps126aa/documents/HackerPierson2010.pdf>
- Harvey, D. (2005). *A brief history of neoliberalism* Oxford University Press.

- Hayek, F. A. (1949). The intellectuals and socialism. *The University of Chicago Law Review*, , 371-433. Recuperado de https://mises.org/sites/default/files/Intellectuals%20and%20Socialism_4.pdf
- Hotelling, H. (1929). Stability in competition. *Economic Journal*, 39, 41-57. Recuperado de <http://people.bath.ac.uk/ecsjgs/Teaching/Industrial%20Organisation/Papers/Hotelling%20-%20Stability%20in%20Competition.pdf>
- Jalil, M. M. (2015). Did globalisation stimulate increased inequality? A heterodox perspective. *Real-World Economics Review*, 70 Recuperado de <http://www.paecon.net/PAERReview/issue70/Jalil70.pdf>
- Jaumotte, F., Lall, S. y Papageorgiou, C. (2008). Rising Income Inequality: Technology, or Trade and Financial Globalization? *IMF Working Papers*, Recuperado de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2008/wp08185.pdf>
- Jiménez, M. (2015). Entrevista a Ricardo Hausmann. *El País*, (28 de junio de 2015) Recuperado de http://economia.elpais.com/economia/2015/06/28/actualidad/1435509850_936215.html
- Karabarbounis, L. (2011). One Dollar, One Vote. *The Economic Journal*, 121(553), 621-651. Recuperado de <http://faculty.chicagobooth.edu/loukas.karabarbounis/research/dollartvote.pdf>
- Karabarbounis, L. y Neiman, B. (2013). The global decline of the labor share. *Quarterly Journal of Economics*, 129(1), 61-103. Recuperado de <http://isites.harvard.edu/fs/docs/icb.topic1259555.files/Papers%20Spring%202014/N EIMAN%20Brent%20March%202014.pdf>
- Karabarbounis, L. y Neiman, B. (2014). Capital Depreciation and Labor Shares Around the World: Measurement and Implications. *National Bureau of Economic Research*, (w20606) Recuperado de <http://faculty.chicagobooth.edu/loukas.karabarbounis/research/depreciation.pdf>
- Keynes, J. M. (2006). *General theory of employment, interest and money*. Chapter 24.: Concluding Notes on the Social Philosophy towards which the General Theory might Lead: Atlantic Publishers & Dist. Recuperado de [http://bookfel.org/download/english\(2\)/economics/The%20General%20Theory%20of%20Employment,%20Interest%20and%20Money%20-Keynes.pdf](http://bookfel.org/download/english(2)/economics/The%20General%20Theory%20of%20Employment,%20Interest%20and%20Money%20-Keynes.pdf)
- Inequality for All*. Kornbluth, J. (Director). (2012).[Videograbación] Recuperado de <https://vimeo.com/104292519>
- Kotz, D. M. (2008). Financialization and neoliberalism. *Relations of global power: Neoliberal order and disorder*, , 1-18. Recuperado de <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.468.9120&rep=rep1&type=pdf>

- Kotz, D. M. (2009). The financial and economic crisis of 2008: A systemic crisis of neoliberal capitalism. *Review of Radical Political Economics*,
- Krugman, P. (2012). *End this depression now!* WW Norton & Company.
- Kuznets, S. (1950). Shares of Upper Income Groups in Savings. En *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings* pp. 45-58 NBER. Recuperado de <http://www.nber.org/chapters/c3060.pdf>
- Kuznets, S. (1955). Economic growth and income inequality. *The American Economic Review*, , 1-28. Recuperado de <https://www.aeaweb.org/aer/top20/45.1.1-28.pdf>
- Lavoie, M., & Stockhammer, E. (2012). Wage-led growth: Concept, theories and policies. Basingstoke: Palgrave Macmillan. Recuperado de http://www.boeckler.de/pdf/v_2012_10_25_lavoie_stockhammer.pdf
- Lysandrou, P. (2011). Global inequality, wealth concentration and the subprime crisis: A Marxian commodity theory analysis. *Development and Change*, 42(1), 183-208.
- Magnus, G. (2007). "The Credit Cycle and Liquidity: Have We Arrived at a Minsky Moment? *Economic Insights; UBS Investment Research*, , 7. Recuperado de <http://econ.tu.ac.th/archan/rangsun/ec%20460/ec%20460%20readings/global%20issues/Global%20Finacial%20Crisis%202007-2009/Minsky%20and%202008%20Subprime%20Crisis/Minsky%20Moment/2007/Have%20We%20Arrived%20at%20a%20Minsky%20Moment.pdf>
- Marx, K. (1968). El capital. Crítica de la economía política. Tomo I. *FCE, México*, Recuperado de <http://aristobulo.psuw.org/wp-content/uploads/2008/10/marx-karl-el-capital-tomo-i1.pdf>
- Marx, K. y Engels, F. (1848). Akal (Ed.), *Manifiesto Comunista* (Básica de Bolsillo) Recuperado de http://teketen.com/liburutegia/Manifiesto_comunista-Marx_Engles.pdf
- Maspera, J. M. S. (2009). El capitalismo ha muerto, ¡ viva el capitalismo! *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, (850), 109-122. Recuperado de http://www.revistasice.com/cachepdf/ICE_850_109-120_3DAABCA9AD13174C2A1FD84BCD4E9A4D.pdf
- Mayer, C. y Pence, K. (2008). Subprime Mortgages: What, Where, and to Whom? *Finance and Economics Discussion Series Divisions of Research & Statistics and Monetary Affairs*, 29, 1. Recuperado de <http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2008/200829/200829pap.pdf>
- Messina, J. (2015). Campeones en aumento de la desigualdad. *Nada es Gratis*, Recuperado de <http://nadaesgratis.es/admin/campeones-en-aumento-de-la-desigualdad>

- Milanovic, B. (1999). Explaining the increase in inequality during transition. *The Economics of Transition*, 7(2), 299-341. Recuperado de <http://siteresources.worldbank.org/INTDECINEQ/Resources/milanovic.pdf>
- Milanovic, B. (2000). The median-voter hypothesis, income inequality, and income redistribution: an empirical test with the required data. *European Journal of Political Economy*, 16(3), 367-410. Recuperado de <http://www.lisdatacenter.org/wps/liswps/256.pdf>
- Milanovic, B. (2005). The Three Concepts of Inequality Defined. *Princeton University Press*, 5-5-2015. Recuperado de <http://press.princeton.edu/chapters/s7946.pdf>
- Milanovic, B. (2006). Global income inequality: What it is and why it matters. *World Bank Policy Research Working Paper*, (3865) Recuperado de http://www.researchgate.net/profile/Branko_Milanovic/publication/23745283_Global_Income_Inequality_What_It_Is_And_Why_It_Matters/links/02e7e5178013f62fea000000.pdf
- Milanovic, B. (2010). *The Haves and the Have-Nots: A brief and idiosyncratic history of global inequality*. Madrid: Alianza Editorial. doi: ISBN: 978-84-206-7152-
- Minsky, H. P. (1992). The financial instability hypothesis. *The Jerome Levy Economics Institute Working Paper*, (74) Recuperado de <http://economics.illinoisstate.edu/gawater/eco441/documents/Minskypaper.pdf>
- Mishel, L. y Davis, A. (2014). CEO Pay Continues to Rise as Typical Workers Are Paid Less. *Economic Policy Institute*, Recuperado de <http://s1.epi.org/files/2014/ceo-pay-continues-to-rise.pdf>
- Munck, G. L. y Verkuilen, J. (2002). Conceptualizing and measuring democracy Evaluating alternative indices. *Comparative political studies*, 35(1), 5-34. Recuperado de http://www-bcf.usc.edu/~munck/pdf/Munck_Verkuilen%20CPS%202002.pdf
- Naím, M. (2015). La fraudulenta superioridad de los economistas. *El País*, (28 de marzo de 2015) Recuperado de http://internacional.elpais.com/internacional/2015/03/28/actualidad/1427562693_607910.html
- Navarro Espigares, J. L. y Hernández Torres, E. (2004). Distribución y redistribución de la renta en la literatura española reciente. *Estudios de economía aplicada*, 22(1), 29-65. Recuperado de <http://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/858534.pdf>
- OECD. (2012a). Income Distribution and Poverty Database. *Gini before taxes and transfers* Recuperado de <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=IDD#>
- OECD. (2012b). Reducing income inequality while boosting economic growth: Can it be done? *Economic Policy Reforms 2012: Going for Growth*, (OECD Publishing) Recuperado de <http://observatorio-das->

[desigualdades.cies.iscte.pt/content/news/reducing%20income%20inequality%20while%20boosting%20economic%20growth%20\(ocde\).pdf](http://desigualdades.cies.iscte.pt/content/news/reducing%20income%20inequality%20while%20boosting%20economic%20growth%20(ocde).pdf)

- OECD. (2013). Framework for Statistics on the Distribution of Household Income, Consumption and Wealth. *Chapter 8: Framework for integrated analysis*, 171. Recuperado de <http://www.oecd.org/statistics/302013041e.pdf>
- OECD. (2014a). Does income inequality hurt economic growth? *Directorate for Employment, Labour and Social Affairs, Focus on Inequality and Growth* Recuperado de <http://www.oecd.org/social/Focus-Inequality-and-Growth-2014.pdf>
- OECD. (2014b). *OECD.Stat* Organisation for Economic Co-operation and Development. Recuperado de <http://www.oecd-ilibrary.org/content/data/data-00285-en>
- OECD. (2014c). Rising inequality: youth and poor fall further behind
Insights from the OECD Income Distribution Database, June 2014. *Directorate for Employment, Labour and Social Affairs Statistics Directorate, Income Inequality Update* Recuperado de <http://www.oecd.org/social/OECD2014-Income-Inequality-Update.pdf>
- OECD. (2015). In it Together: Why less inequality benefits all. *OCDE Publishing*, (París) Recuperado de <http://www.oecd-ilibrary.org/deliver/8115091e.pdf?itemId=/content/book/9789264235120-en&mimeType=application/pdf>
- Onaran, Ö y Galanis, G. (2013). Is aggregate demand wage-led or profit-led? A global model. *Wage-led Growth: An Equitable Strategy for Economic Recovery, Basingstoke, UK*(Palgrave Macmillan), 71-99. Recuperado de <https://books.google.es/books?hl=en&lr=&id=qTCwAgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA71&dq=Is+aggregate+demand+wage-led+or+profit-led%3F+A+global+model.+Wage-led+Growth:+&ots=16-x2JWQhc&sig=PtoKx0hRjYNPLnHb9NHZYyMT0MM#v=onepage&q=Is%20aggregate%20demand%20wage-led%20or%20profit-led%3F%20A%20global%20model.%20Wage-led%20Growth%3A&f=false>
- Ostry, J. D., Berg, A. y Tsangarides, C. G. (2013). Redistribución, desigualdad y crecimiento. *Revista de economía institucional*, 16(30), 53-81. Recuperado de <http://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4744059.pdf>
- Padilla Sierra, G. y Peña Alfaro González, S. R. (2011). *Manual de publicaciones de la American Psychological Association* (2ª , 1ª reimp). México: El Manual Moderno.
- Page, B. I., Bartels, L. M. y Seawright, J. (2013). Democracy and the policy preferences of wealthy Americans. *Perspectives on Politics*, 11(01), 51-73. Recuperado de <http://faculty.wcas.northwestern.edu/~jnd260/cab/CAB2012%20-%20Page1.pdf>
- Palley, T. I. (2005). From Keynesianism to neoliberalism: Shifting paradigms in economics. *Neoliberalism: A critical reader*, , 20-29. Recuperado de

http://www.thomaspalley.com/docs/articles/macro_policy/keynsianism_to_neoliberalism.pdf

- Panizza, U. (2002). Income inequality and economic growth: evidence from American data. *Journal of Economic Growth*, 7(1), 25-41. Recuperado de <http://198.62.77.13/res/publications/pubfiles/pubWP-404.pdf>
- Piketty, T., Saez, E. y Stantcheva, S. (2011). Optimal taxation of top labor incomes: A tale of three elasticities. *National Bureau of Economic Research, No. w17616* Recuperado de <http://core.ac.uk/download/pdf/6618507.pdf>
- Piketty, T. (2014). *El capital en el siglo XXI* (1ª ed. en español). Madrid: Fondo de Cultura Económica.
- Polanyi, K. (1994). Nuestra obsoleta mentalidad de mercado. *Cuadernos de economía (Santafé de Bogotá)*, 14(20), 249-266. Recuperado de <http://fadeweb.uncoma.edu.ar/viejo/carreras/materiasenelweb/sociologia/economia/2010/polanyi.pdf>
- Poole, K. T. y Daniels, R. S. (1985). Ideology, party, and voting in the US Congress, 1959–1980. *American Political Science Review*, 79(02), 373-399. Recuperado de <http://www.csub.edu/~rdaniels/PooleDaniels.pdf>
- Prados de la Escosura, Leandro. (2008). Inequality, poverty and the Kuznets curve in Spain, 1850–2000. *European Review of Economic History*, 12(3), 287-324. Recuperado de http://e-archivo.uc3m.es/bitstream/handle/10016/3933/inequality_prados_EREH_2008_ps.pdf?sequence=2
- Reagan, R. (1981). First Inaugural Speech. Recuperado de http://www.reaganfoundation.org/pdf/Inaugural_Address_012081.pdf
- Ricardo, D. (1817). The principles of political economy and taxation. *Electronic Book Company*, Recuperado de <ftp://paranoidbits.com/ebooks/ECONOMICS/Principles%20of%20Political%20Economy%20and%20Taxation,%202006..pdf>
- Rossides, D. W. (1998). *Social theory: its origins, history, and contemporary relevance* Rowman & Littlefield. Recuperado de <https://books.google.es/books?hl=en&lr=&id=TTYAGD7aKBkC&oi=fnd&pg=PA1&ots=sC-uLIBzvJ&sig=Auo5NrKslv1IzDSd0JTKoqspKOW#v=onepage&q&f=false>
- Saad Filho, A. y Ayers, A. J. (2014). Democracy Against Neoliberalism: Paradoxes, Limitations, Transcendence. *Critical Sociology*, , 0896920513507789.
- Saez, E. (2015). Undergraduate public economics. *Berkley Courses, Taxable Income* Recuperado de http://eml.berkeley.edu/~saez/course/Labortaxes/taxableincome/taxableincome_attach.pdf

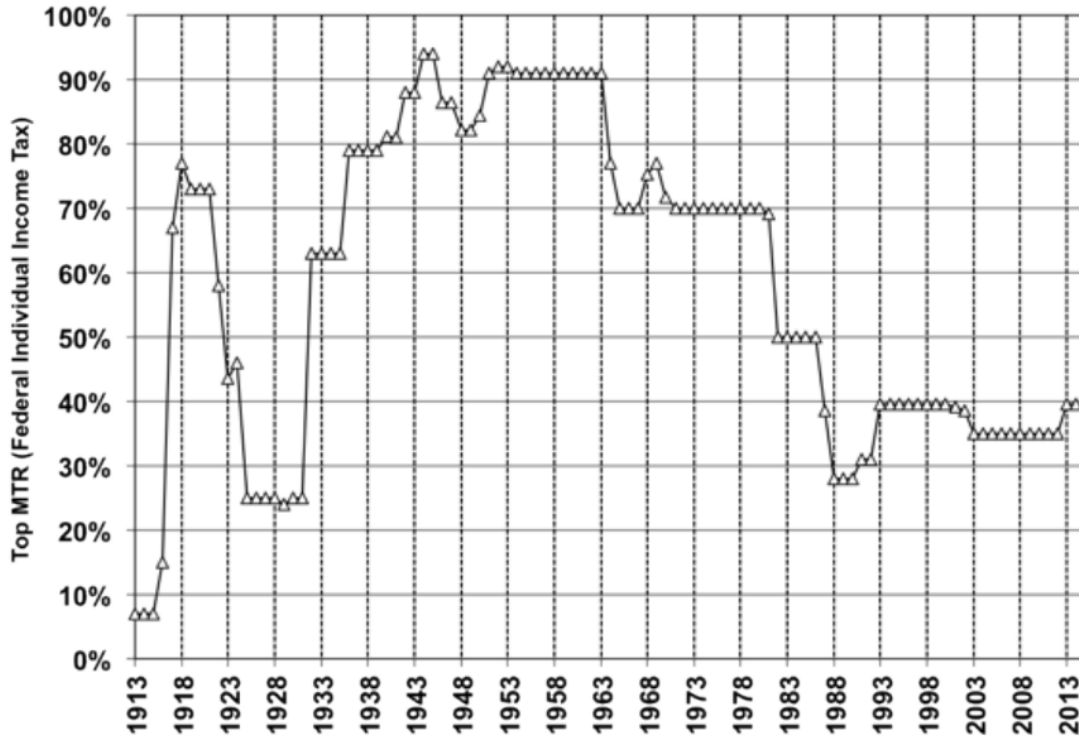
- Samuelson, P. y Nordhaus, W. (2006). José Ignacio Fernández Soria (Ed.), *Economía* (Decimonovena). Bogotá, Colombia: Fernández Ciudad, S.L.
- Schmidt, V. A. y Thatcher, M. (2014). Why are neoliberal ideas so resilient in Europe's political economy? *Critical Policy Studies*, 8(3), 340-347.
- Schnyder, G. y Siems, M. M. (2013). The ordoliberal variety of neoliberalism. *Banking Systems in the Crisis: The Faces of Liberal Capitalism*, Abingdon: Routledge, , 250-268. Recuperado de <http://ecgi.ssrn.com/delivery.php?ID=368001093110092112003020016064004085042059070013063074028008087113119009123127109005124031048107005109046067027010070102112124062013094005002087110003079091009073017041075085010081097099098089080112072065023126120072122027100105064028096065072097&EXT=pdf&TYPE=2>
- Schumpeter, J. A. (1983). *Capitalismo, socialismo y democracia*. Barcelona: Orbis. Recuperado de <http://www.libertarianismo.org/livros/jscsd.pdf>
- Shaxson, N., Christensen, J. y Mathiason, N. (2012). Inequality: You don't know the half of it. *Tax Justice Network*, Recuperado de http://www.taxjustice.net/cms/upload/pdf/Inequality_120722_You_dont_know_the_half_of_it.pdf
- Skott, P. (2013). Increasing inequality and financial instability. *Review of Radical Political Economics*, , 1. Recuperado de http://www.boeckler.de/pdf/v_2011_10_27_skott.pdf
- Solow, R. M. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *The Quarterly Journal of Economics*, , 65-94. Recuperado de <http://piketty.pse.ens.fr/files/Solow1956.pdf>
- Sotelo, I. (2014). La tercera fase del capitalismo. *El País*, (11 de marzo de 2014) Recuperado de http://laicos.antropo.es/x693.Sotelo_La-tercera-fase-del-capitalismo.pdf
- Stigler, G. J. (1970). Director's law of public income redistribution. *Journal of Law and Economics*, , 1-10. Recuperado de http://the-idea-shop.com/papers/directors_law.pdf
- Stiglitz, J. (2011). Of the 1%, by the 1%, for the 1%. *Vanity Fair*, 11 Recuperado de <http://www.vanityfair.com/news/2011/05/top-one-percent-201105>
- Stiglitz, J. (2014). Democracy in the Twenty-First Century. *Project Syndicate*, Recuperado de <https://www.project-syndicate.org/commentary/joseph-e--stiglitz-blames-rising-inequality-on-an-ersatz-form-of-capitalism-that-benefits-only-the-rich>
- Stockhammer, E. (2012a). Financialization, income distribution and the crisis. *Investigación Económica*, - 39-70 Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=60123307003#>

- Stockhammer, E. (2012b). Rising inequality as a root cause of the present crisis. *University of Massachusetts Amherst Political Economy Research Institute Working Paper*, (282) Recuperado de http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/working_papers/working_papers_251-300/WP282.pdf
- Stockhammer, E., Onaran, Ö y Ederer, S. (2009). Functional income distribution and aggregate demand in the Euro area. *Cambridge journal of Economics*, 33(1), 139-159. Recuperado de http://www.researchgate.net/profile/Engelbert_Stockhammer/publication/227350485_Functional_income_distribution_and_aggregate_demand_in_the_Euro_area/links/0c96052e8399605f38000000.pdf
- Tanzi, V. y Schuknecht, L. (2000). *Public spending in the 20th century: A global perspective* (Chapter 1: The Growth of Government since 1870) Cambridge University Press. Recuperado de <http://catdir.loc.gov/catdir/samples/cam032/99040258.pdf>
- Tax Foundation. (2013). U.S. Federal Individual Income Tax Rates History, 1862-2013 (Nominal and Inflation-Adjusted Brackets). *The Tax Foundation's Center for Federal Tax Polic*, Recuperado de http://taxfoundation.org/sites/taxfoundation.org/files/docs/fed_individual_rate_history_adjusted.pdf
- Trías de Bes, F. (2009). *El hombre que cambió su casa por un tulipán*. Madrid: Temas de Hoy. doi: ISBN 9788484608448
- van der Veen, M. (2013). Contending Theories of the Current Economic Crisis. *Socialism and Democracy*, 27(3), 32-53. Recuperado de <http://dx.doi.org/10.1080/08854300.2013.836333>
- Veblen, T. (1912). *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions* B. W. Huebsch. Recuperado de <https://books.google.es/books?id=2kAoAAAAYAAJ>
- Volscho, T. W. y Kelly, N. J. (2012). The Rise of the Super-Rich Power Resources, Taxes, Financial Markets, and the Dynamics of the Top 1 Percent, 1949 to 2008. *American Sociological Review*, 77(5), 679-699. Recuperado de <http://cfd153.cfdynamics.com/journals/ASR/Oct12ASRFeature.pdf>
- Wedgwood, J. (1939). The economics of inheritance. Recuperado de <https://ia802704.us.archive.org/27/items/economicsofinher035213mbp/economicsofinher035213mbp.pdf>
- Whalen, C. J. (2007). *The US credit crunch of 2007: A Minsky moment*. Annandale-on-Hudson, NY: Levy Economics Inst. Recuperado de <http://hdl.handle.net/10419/54321> Recuperado de <http://www.econstor.eu/dspace/Nutzungsbedingungen>
- Williamson, S. D. (Ed.). (2013). *Macroeconomics* Pearson. doi:ISBN-10: 0132991330

Young, H. P. (1988). Condorcet's theory of voting. *American Political Science Review*, 82(04), 1231-1244. Recuperado de <https://www.cs.cmu.edu/~arielpro/15896/docs/paper11a.pdf>

ANEXO I

Ilustración I.1 Evolución de la tasa marginal superior en el impuesto directo sobre la renta en Estados Unidos, 1913-2013



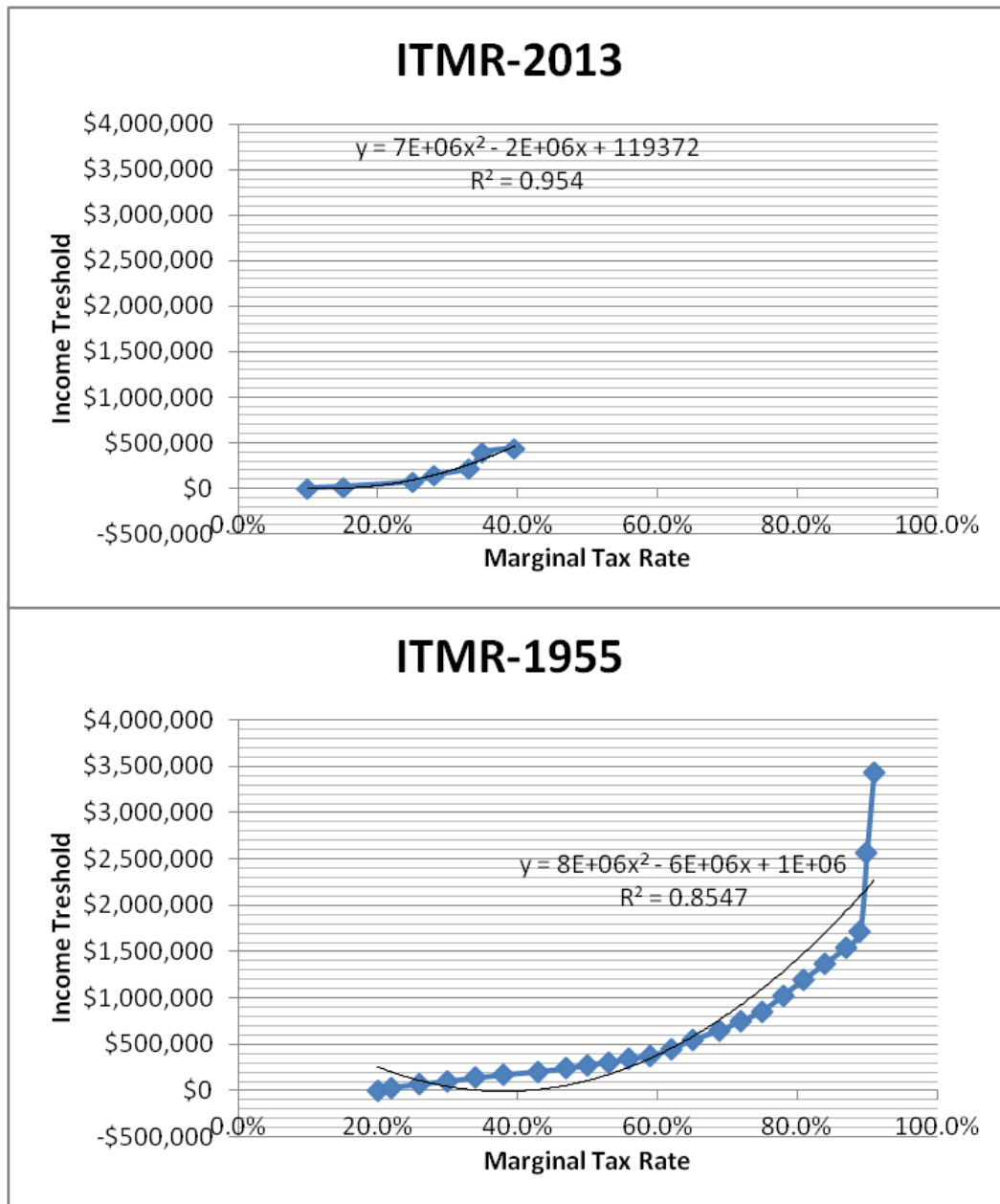
Fuente: Saez (2015)

Tabla I.1 Comparativa entre los tipos impositivos marginales en el impuesto directo sobre la renta relleno de forma conjunta para un matrimonio estadounidense en 2013 y 1955

2013	Married Filing	1955	Married Filing
Marginal	Tax Brackets	Marginal	Tax Brackets
Tax Rate	Over	Tax Rate	Over
10.0%	\$0	20.0%	\$0
15.0%	\$17,488	22.0%	\$34,268
25.0%	\$71,030	26.0%	\$68,536
28.0%	\$143,432	30.0%	\$102,803
33.0%	\$218,528	34.0%	\$137,071
35.0%	\$390,273	38.0%	\$171,339
39.6%	\$440,876	43.0%	\$205,607
		47.0%	\$239,874
		50.0%	\$274,142
		53.0%	\$308,410
		56.0%	\$342,678
		59.0%	\$376,945
		62.0%	\$445,481
		65.0%	\$548,284
		69.0%	\$651,087
		72.0%	\$753,891
		75.0%	\$856,694
		78.0%	\$1,028,033
		81.0%	\$1,199,372
		84.0%	\$1,370,710
		87.0%	\$1,542,049
		89.0%	\$1,713,388
		90.0%	\$2,570,082
		91.0%	\$3,426,776

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Tax Fundation (2013)

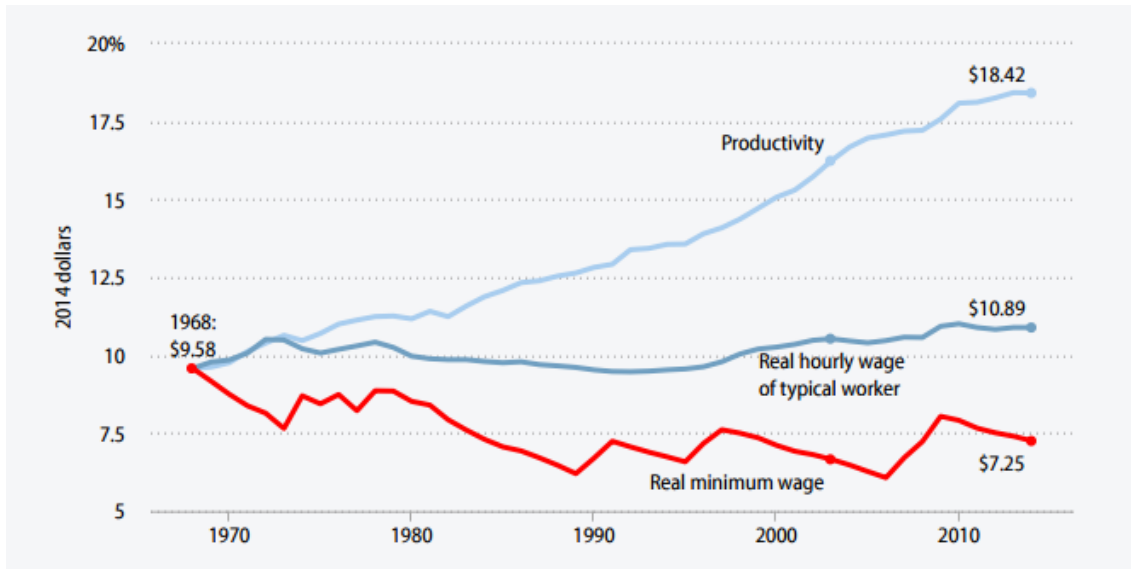
Ilustración I.2 Representación de los tipos marginales superiores en el impuesto directo sobre la renta rellenado de forma conjunta para un matrimonio estadounidense en 2013 y 1955



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Tax Fundation (2013)

ANEXO II

Ilustración II.1 Valor real del salario por hora mínimo comparado con la tasa de productividad en Estados Unidos, 1968-2014.



Fuente: (Mishel y Davis, 2014)