

*Una introducción clara y accesible
a una de las cuestiones más relevantes
de nuestros días*

DESIGUALDAD



LO QUE TODO EL MUNDO DEBERÍA SABER
SOBRE LA DISTRIBUCIÓN DE
LOS INGRESOS Y DE LA RIQUEZA



JAMES K. GALBRAITH

DEUSTO

Índice

- Portada
- Dedicatoria
- Prefacio
- 1. Desigualdad. ¿Debería importarnos?
- 2. Desigualdad en la historia del pensamiento económico
- 3. Desigualdad categórica
- 4. Conceptos principales de distribución
- 5. Formas de medir la desigualdad
- 6. Causas de las variaciones de la desigualdad en Estados Unidos
- 7. Causas de las variaciones de la desigualdad en el mundo
- 8. ¿Estamos volviendo a la era victoriana?
- 9. Normas y consecuencias
- 10. Políticas contra las desigualdades
- 11. Un apunte sobre la riqueza y el poder
- Disgresión final: ¿La igualdad económica conduce a la victoria en la guerra?
- Agradecimientos
- Apéndice
- Lecturas relacionadas
- Bibliografía seleccionada
- Notas
- Créditos

Gracias por adquirir este eBook

Visita [Planetadelibros.com](https://planetadelibros.com) y descubre
una
nueva forma de disfrutar de la lectura

¡Regístrate y accede a contenidos exclusivos!

Primeros capítulos
Fragmentos de próximas publicaciones
Clubs de lectura con los autores
Concursos, sorteos y promociones
Participa en presentaciones de libros

Comparte tu opinión en la ficha del libro
y en nuestras redes sociales:



Explora

Descubre

Comparte

Para Norman Birnbaum

Prefacio

Este pequeño libro es el resultado de dos décadas de reflexión e investigación sobre las desigualdades económicas, que he llevado a cabo desde que los debates sobre la importancia del comercio y la tecnología que tuvieron lugar a mediados de los años noventa me llevaron a interesarme por este asunto. Durante estos años, el tema de la desigualdad ha vuelto a ocupar un lugar destacado en las agendas de muchos economistas y en el interés del gran público.

Ambos hechos presentan ventajas y algún que otro inconveniente. La mayor proyección pública ha propiciado un discurso político sencillo con un poderoso atractivo. La atención de los economistas ha fomentado una gran cantidad de teorías, hipótesis y aseveraciones que en cierto modo compiten entre sí; lo que en su día fue un paisaje totalmente despejado está ahora plagado de matorrales espinosos, a través de los cuales es difícil ver y aún más difícil abrirse camino. Mi objetivo en este libro es ofrecer un panorama de los aspectos más importantes, manteniéndome a cierta distancia de las polémicas. Aunque es cierto que ningún libro sobre desigualdad económica puede ser estrictamente *apolítico*, éste no pretende ser un libro político.

A lo largo del texto defiendo dos convicciones. La primera es que la historia de las ideas económicas ofrece una guía sobre los principios; los problemas no son nuevos, y los primeros textos que los abordaron, empezando por el *Discurso* de Rousseau y *La riqueza de las naciones* de Adam Smith, aún merecen ser leídos. La segunda es que todo esfuerzo honesto de revisión de los hechos requiere la

más cuidadosa de las atenciones a la hora de definir y calibrar los conceptos y los datos. Por estas razones, los lectores encontrarán capítulos dedicados a la historia de las ideas, a los conceptos de renta, gasto, riqueza y remuneración, a las fuentes de los datos y a las características de determinados sistemas de medición.

Los datos empíricos en los que me baso provienen fundamentalmente del trabajo de muchos años en el llamado Proyecto sobre Desigualdad de la Universidad de Texas (el UTIP, por sus siglas en inglés). El trabajo de este heterogéneo grupo, formado por sucesivas promociones de destacados estudiantes de posgrado, ha contribuido enormemente a la medición sistemática de las desigualdades económicas en todo el mundo, lo que a su vez ha permitido realizar avances en la inclusión de la desigualdad dentro de la teoría económica. Todo ello ha posibilitado la creación de la disciplina de macroeconomía de la desigualdad, así como el estudio de los cambios en la desigualdad producidos por fuerzas que afectan a todo el mundo en su conjunto. En lo que sigue, como he dicho, me basaré ante todo en este trabajo, pero he prescindido de las referencias directas durante el texto, agrupándolas todas al final.

Este libro es tan poco técnico como lo permite su tema principal, y tan legible como me ha sido posible escribirlo. He reducido las citas al mínimo imprescindible; siempre que se menciona un dato o una fuente, he incluido la referencia correspondiente en una nota al pie. Aquellos lectores que estén interesados en la interminable variedad de datos existentes sobre desigualdad pueden consultar el artículo académico «UTIP Global Inequality Data Sets 1963-2008», en la página web del UTIP: <http://utip.gov.utexas.edu>, o bien en las series de artículos de la Universidad de las Naciones Unidas.

El formato habitual de la prestigiosa serie de artículos de Oxford «What Everyone Needs to Know» ('Lo que todo el mundo debe saber') es el de plantear cuestiones y ofre-

cer respuestas. Aunque nunca antes había intentado escribir en este formato, me ha resultado muy interesante, y espero que el lector comparta mi opinión. He respetado este formato durante todo el libro excepto en el epílogo y el apéndice, que requerían un enfoque más directo.

No cabe duda de que existen algunas cosas sobre la desigualdad que todo el mundo debería saber. Para descubrirlas, junto con algunas digresiones, le ruego que siga leyendo.

Austin, Texas
5 de enero de 2015

1

Desigualdad ¿Debería importarnos?

¿Qué es la desigualdad económica?

La igualdad —«sostenemos como evidentes en sí mismas estas verdades: que todos los hombres son creados iguales»; «igualdad ante la ley»; «*liberté, égalité, fraternité*»— es un ideal. La desigualdad, sin embargo, es una realidad cotidiana, especialmente en el ámbito económico: en ocasiones la deploramos, pero vivimos con ella porque no tenemos otra opción. La desigualdad define y da forma a nuestras vidas; para la mayoría de la gente —a excepción de los ascetas, con frecuencia admirados pero pocas veces imitados— el hecho de la desigualdad genera la competencia que determina el estatus, la posición social y el prestigio, y con ello el éxito y el fracaso en la vida.

La desigualdad económica y social adquiere muchas formas: la de *clase* —una designación de grupo— es una de ellas, y si bien en el pasado su delimitación fue más estricta que en la actualidad, aún está presente entre nosotros; la de *rango*, que designa el lugar de un individuo en la escala del éxito, de los ingresos y del poder; la de *riqueza*, concepto que describe la valoración financiera de las posesiones personales o familiares del individuo, esto es, la acumulación de bienes propios o patrimonio; la de *renta*,* que alude al flujo de ingresos obtenidos en un período de tiempo determinado; entre naciones, la de *ciudadanía* establece una jerarquía de derechos de acceso a bienes comunes

y protecciones, como seguridad social y cuidados médicos a los que los ciudadanos tienen acceso; y en los hogares, los roles de *familia* y *género* marcan un orden de poder y privilegios. Todas y cada una de ellas son dimensiones de la desigualdad.

Los economistas tienden a mostrar un interés especial por tres tipos de desigualdad: las relacionadas con la remuneración, la renta y la riqueza. Y no es porque éstas sean necesariamente las más importantes, pues comparadas con, por ejemplo, las desigualdades de raza o género, no tienen por qué ser las más ligadas al estrés, a la felicidad o a la sensación de justicia o injusticia, por poner sólo tres ejemplos. Sin embargo, nosotros los economistas solemos tener tendencia a estudiar lo que podemos medir con mayor facilidad, y sin duda el dinero es nuestra vara de medir. Puede que sea una vara combada y retorcida —de hecho, lo es—, pero la usamos porque está ahí, y porque esperamos que al usarla podamos llegar a descubrir algo sobre el mundo que merezca la pena saber.

¿Qué es la desigualdad de remuneración? ¿Qué es la desigualdad de renta? ¿Qué es la desigualdad de riqueza?

Paga, retribución, sueldo o salario son términos asociados a la remuneración por el trabajo realizado, y ésta puede ser fija (una cantidad mensual o anual que no depende de las horas o los días trabajados) o variable (por horas o por días); las bonificaciones, las primas y las pagas extras también pueden incluirse entre las formas de remuneración. Pues bien, las desigualdades en materia de paga, retribución, sueldo o salario reflejan las desigualdades existentes entre los distintos puestos de trabajo y las distintas estructuras laborales en diferentes sociedades. Los economistas industriales tienden a centrar su atención en la relación entre la estructura industrial y la distribución de las remunera-

ciones; los economistas laborales, por el contrario, se suelen centrar en las características personales de los trabajadores: raza, género, educación, etc.

«Renta» es un concepto más amplio, pues además de las remuneraciones incluye también dividendos, intereses, derechos de autor, ganancias de capital, alquileres y beneficios gubernamentales como subsidios de desempleo. El importe de otros ingresos, como cupones de comida, puede estar incluido o no; por ejemplo, normalmente el cobro de un seguro no lo está. Los funcionarios de la contabilidad nacional manejan otro concepto, el de «renta imputada», cuyo principal componente es la renta anual imputable a la vivienda ocupada por sus propietarios. Sin embargo, con el fin de medir adecuadamente la desigualdad de renta, la práctica habitual en la mayoría de los países es basarse en la normativa fiscal: se considera «renta» todo aquello que las leyes fiscales incluyen como tal a efectos de tributación. En los países sin impuesto sobre la renta, o en aquellos en los que su cumplimiento es escaso, las estadísticas sobre la renta tienen que basarse en encuestas cuyos diseños pueden ser muy variables, y ello si realmente se llevan a cabo.

La riqueza o patrimonio es el valor atribuido a un conjunto de posesiones: activos financieros, como el dinero, las acciones o los bonos en su valor de mercado; inmuebles, terrenos, arte, automóviles, joyería y otras posesiones, descontando siempre la deuda que se haya podido adquirir para su adquisición; y también incluye el valor actual neto de los flujos de renta presentes y futuros, como los de los sistemas Social Security, Medicare y Medicaid en Estados Unidos. La remuneración y la renta son flujos, es decir, que se obtienen en períodos de tiempo determinados, como una semana, un mes o un año, mientras que la riqueza es una cantidad mensurable en cualquier momento del tiempo. Sin embargo, dado que en la mayoría de los países no existe un impuesto general sobre la riqueza, las reglas para

definir lo que se incluye y lo que no se incluye no están claramente fijadas: en algunas ocasiones se emplea una definición muy estricta, y en otras una más permisiva.

La desigualdad entre sueldos y salarios es bastante fácil de medir a partir de los datos disponibles: los registros de nóminas están muy extendidos, al igual que las encuestas semanales o mensuales sobre retribuciones salariales. La desigualdad de renta también es relativamente sencilla de medir en países con buenas encuestas o buenos datos fiscales, pero el problema es que estos últimos tampoco son muy abundantes: la recopilación exhaustiva de datos fiscales tan sólo se realiza en veintinueve países, y además está sesgada claramente hacia los países de habla inglesa, por lo que no queda otro remedio que basarse en encuestas. La desigualdad de riqueza es aún más difícil de medir, pues los resultados pueden variar en función de la definición de riqueza empleada, y tan sólo unos pocos países se molestan en medir oficialmente las posesiones de sus habitantes. La distribución de los activos financieros, por ejemplo, es muy poco igualitaria, pues la mayoría de la gente con ingresos salariales no acumula riqueza financiera. La riqueza inmobiliaria está más distribuida, y la mayoría de los hogares de clase trabajadora, propietarios o arrendatarios, cuenta con seguridad social; no obstante, las viviendas son difíciles de valorar, y a menudo se pasa por alto la riqueza de la seguridad social.

La paradoja al realizar este tipo de estudios es que, por un lado, los aspectos más importantes son los más difíciles de medir, y por el otro, los más fáciles de medir son aquellos relativamente menos importantes.

¿Cuál ha sido la evolución reciente de la desigualdad económica en Estados Unidos y en el mundo?

Durante el segundo tercio del siglo xx, la desigualdad existente en la mayoría de los países de los que tenemos información —que por desgracia no son muchos— tendió a disminuir. En el caso de Estados Unidos, la mayor parte de las fuentes están de acuerdo en que la desigualdad alcanzó su punto más elevado durante la gran burbuja financiera de 1929, que se redujo progresivamente con el empobrecimiento general de la Gran Depresión e incluso durante la recuperación del New Deal, y que cayó en picado tras la movilización militar en la Segunda Guerra Mundial. Desde ese momento, los datos fueron más o menos estables, con nuevas reducciones de la desigualdad a finales de los años sesenta gracias al ímpetu de la Guerra contra la Pobreza y de la Gran Sociedad de Lyndon B. Johnson.

A partir de 1970, sin embargo, las desigualdades de salarios y de renta en Estados Unidos comenzaron a aumentar de nuevo. Este incremento se hizo especialmente perceptible durante los primeros años de la década de los ochenta, lo que impulsó al que esto escribe a organizar en 1982 algunas comparecencias ante el Comité Económico Conjunto del Congreso. Hacia 1988, también los académicos comenzaron a tomar nota de este incremento, y desde entonces la desigualdad creciente ha sido el tema principal de muchos debates. Durante los últimos años, y en particular desde el estallido de la gran crisis financiera de 2008-2009, el aumento de la desigualdad económica se ha convertido en una importante preocupación política.

¿Continúa hoy en día aumentando la desigualdad, ya en la segunda mitad de la década de 2010? Algunos datos indican que así es, aunque otros no lo tienen tan claro. Ciertos datos sobre desigualdad de remuneración recabados en Estados Unidos, por ejemplo, muestran un máximo a principios de los años noventa y un declive posterior, hasta el pleno empleo alcanzado a finales de esa década. Por su parte, los datos sobre desigualdad de renta —que incluyen dividendos y ganancias de capital, así como salarios y

primas a altos ejecutivos del sector financiero y tecnológico — alcanzaron su punto máximo en el año 2000, poco antes del estallido de la burbuja de las tecnologías de la información (las llamadas puntocom). Desde ese momento, los datos muestran una evolución en forma de dientes de sierra claramente ligada a los movimientos de los precios de los activos, especialmente al auge de la burbuja inmobiliaria en 2007, y a la recuperación del mercado financiero a comienzos de 2010. Los estudios no se ponen de acuerdo sobre si los datos más recientes son algo mayores o algo menores que en 2000, pero en todo caso está claro que el gran aumento de la desigualdad de renta en Estados Unidos se hizo menos innegable e inexorable con el cambio de milenio.

La tendencia —si realmente la hay— en el mundo en su conjunto resulta mucho más difícil de detectar, pues no existe un organismo estadístico mundial que recoja información sobre renta a nivel global, y por tanto las evidencias sobre este tema se basan en el ensamblaje de los datos disponibles para cada país. Aunque existe una gran abundancia de este tipo de datos, normalmente no han sido obtenidos con los mismos criterios, lo que dificulta enormemente su comparación y el descubrimiento de tendencias. Sin embargo, existen ciertas técnicas que pueden utilizarse para ello, y al menos un estudio basado en ellas —llevado a cabo por este humilde autor— ha logrado encontrar un patrón de comportamiento común para las desigualdades de remuneración y de renta dentro de cada país en todo el mundo. Este patrón muestra una relativa estabilidad durante los años sesenta, un declive generalizado de las desigualdades en gran parte del mundo durante la década de los setenta, y un pronunciado incremento desde 1980 que afectó primero a América Latina, después a Europa Central, y después a Asia, hasta alcanzar su apogeo en 2000 (igual que en Estados Unidos); desde entonces, los datos disponi-

bles muestran un modesto declive en la desigualdad en partes importantes del mundo, como Rusia, la mayor parte de América del Sur, y, desde 2008, también China.

El párrafo anterior requiere numerosas puntualizaciones, pero por el momento las pospondremos hasta otro capítulo de este libro.

¿Por qué es importante la desigualdad económica?

Para mucha gente, la importancia de las desigualdades económicas resulta obvia. Para los pobres, el problema y el remedio están muy claros: no tienen lo suficiente y necesitan más, especialmente si pertenecen a un grupo que sufre discriminación o la ha sufrido en el pasado. De igual modo, también resulta obvia para los simpatizantes de los pobres o discriminados. En general, la reducción de la desigualdad económica implica que menos gente se encuentre muy por debajo del promedio de su sociedad, y que los grupos con bajos ingresos no estén tan lejos de los estándares impuestos por los grupos más privilegiados.

¿Significa esto que la reducción de la desigualdad también reduce la pobreza y la discriminación? La respuesta es: *no necesariamente*. La reducción puede tener un coste económico, y una sociedad más igualitaria puede en promedio ser más pobre que la anterior, al compartir entre todos la miseria. Una revolución política que elimine (o fuerce al exilio) a la élite económica existente puede sufrir este problema. Es posible que la sociedad resultante sea (o no) menos opresiva que la que acaba de derrocar, pero dadas las perturbaciones y la violencia que suelen acompañar a toda revolución, es poco probable que sea más rica, al menos al principio. Para mucha gente, la experiencia del comunismo supuso privaciones y dificultades económicas.