

Evolución de la Desigualdad Durante la Globalización Neoliberal

Trabajo fin de grado presentado por
Ibai Martínez Macías

Tutor: Patxi Zabalo

Bilbao, julio de 2014

Índice

Introducción

1. Instrumentos estadísticos para la medición de la desigualdad

2. Distribución personal del ingreso

2.1. Evolución de la renta del 1% más rico

2.2. Coeficientes de Gini

3. Causas principales del aumento de la desigualdad

3.1. Disminución de los efectos redistributivos del estado del bienestar

3.2. Distribución funcional del ingreso: descenso de la participación de los salarios en la renta

3.3. Otros motivos

4. Conclusiones

Bibliografía

El propósito de este trabajo es analizar la evolución de la desigualdad de ingresos dentro de los países durante los últimos cien años y especialmente durante la globalización, así como demostrar que el aumento que ha sufrido durante las últimas décadas está íntimamente relacionado con la aplicación de políticas neoliberales en la mayoría de los países del mundo.

La atención se fija principalmente en el largo plazo, tratando sólo de manera breve los cambios debidos a motivos de índole coyuntural. En cuanto a los países analizados, la atención se centra en los países desarrollados. El motivo es que, a diferencia de los países en desarrollo, estos han seguido una tendencia bastante uniforme en cuanto a política económica y en cuanto a la evolución de la desigualdad dentro de sus fronteras. Desde los años posteriores a la segunda guerra mundial estos países se caracterizaron por la aplicación de políticas keynesianas y por mantener la desigualdad estable en unos niveles relativamente bajos y a partir de los años 1980 empezaron a aplicar políticas neoliberales y la desigualdad emprendió una tendencia ascendente que se ha mantenido hasta nuestros días. En cambio, las políticas seguidas por los países en desarrollo, así como los cambios que han sufrido en sus niveles de desigualdad, son mucho más diversas. Su estudio obligaría a hacer un análisis mucho más pormenorizado, separándolas en grupos y, en muchos casos, teniendo que estudiar países individualmente. Además, la diferencia entre los efectos del neoliberalismo y del keynesianismo sobre la desigualdad, que es una de las cuestiones que se pretende analizar, no sería tan claramente observable.

1. Instrumentos estadísticos para la medición de la desigualdad

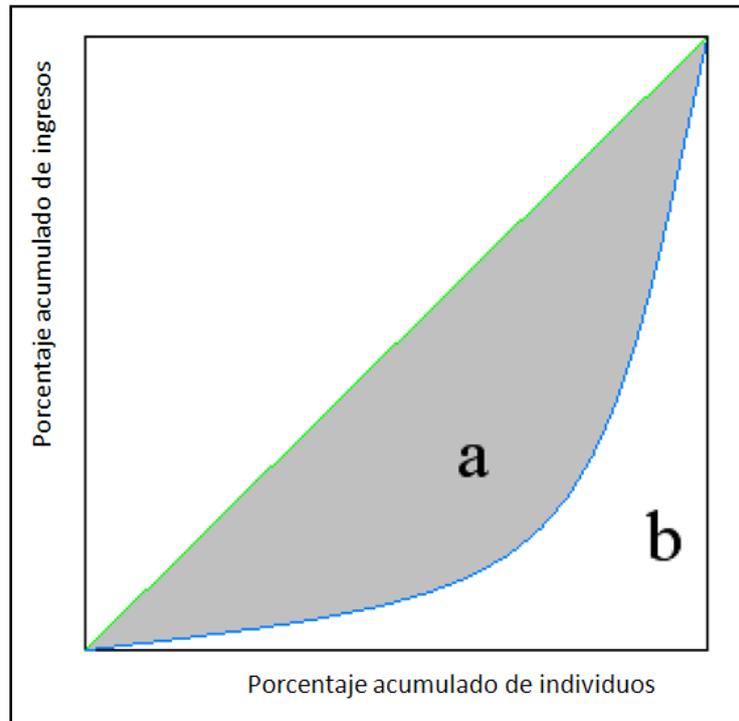
La desigualdad es una variable difícil de medir. No obstante, la estadística ofrece herramientas que, si bien están lejos de proporcionar respuestas exactas, no dejan de ser sumamente útiles para este cometido. Aquí se utilizan dos en concreto: el coeficiente de Gini y los percentiles. Cada una de ellas tiene sus defectos y sus virtudes, que se resumen a continuación.

El coeficiente de Gini es una medida del grado de concentración¹ de una distribución. Se calcula como la proporción del área existente entre la curva de Lorenz² y la línea de 45° (línea de perfecta igualdad) respecto al total del área que se encuentra debajo de la línea de perfecta igualdad (el área entre la línea de perfecta igualdad y la curva de Lorenz más el área debajo de la curva de Lorenz). La figura 1 lo muestra.

¹ En estadística se entiende por concentración de una distribución el grado de equidad en el reparto del total de valores de la variable entre los individuos de la muestra estudiada.

² La curva de Lorenz es una representación gráfica que se usa para plasmar la distribución relativa de una variable de un dominio determinado. Debe su nombre al economista estadounidense Max Otto Lorenz, que fue quien la inventó.

Figura 1
Índice de Gini y Curva de Lorenz



Fuente: elaboración propia

En el eje de abscisas se recoge el porcentaje acumulado de individuos de la muestra y en el de ordenadas el porcentaje acumulado de la variable cuya distribución queremos medir (en este caso, ingresos). La línea verde de la figura 1 representa la línea de perfecta igualdad; o sea, una función de tipo $y = x$. La línea azul corresponde a la curva de Lorenz, de modo que el área coloreada de gris, denotada como “a”, es el área comprendida entre la línea de 45° y la curva de Lorenz. El espacio denotado como b corresponde al área que se encuentra debajo de la curva de Lorenz. Dados estos datos, el coeficiente de Gini se calcula como $a/(a+b)$ y toma valores comprendidos entre 0 y 1. A mayor valor del coeficiente de Gini mayor desigualdad, siendo 0 el valor correspondiente a la igualdad perfecta, caso en el cual a todos los individuos de la muestra corresponde una cantidad idéntica de la variable cuya distribución se está midiendo y la curva de Lorenz será igual a la línea de 45°, y 1 el valor de perfecta desigualdad, caso en el cual un solo individuo posee la totalidad de la cantidad de la variable objeto de estudio y los demás una cantidad igual a 0.

A día de hoy, el coeficiente de Gini es una de las herramientas estadísticas más usadas para la medición de la desigualdad, sin embargo tiene un defecto. El economista británico Anthony Barnes Atkinson (1970), que ha dedicado su carrera al estudio de la desigualdad y es uno de los más destacados especialistas en este tema, señala que el coeficiente de Gini es sumamente sensible a los cambios producidos en los valores centrales de la distribución y, por lo tanto, tiende a infravalorar los cambios ocurridos en los extremos superior e inferior. Para solucionar este problema, en 1970 Atkinson

creó un índice alternativo. Sin embargo, por algún motivo (seguramente por su complejidad), el uso del índice de Atkinson no está muy extendido.

Recientemente se ha desarrollado otro índice alternativo, el índice de Palma, que toma su nombre del economista chileno Gabriel Palma, en cuyas investigaciones se basa. Palma ha descubierto que, con independencia del país o del espacio temporal que se estudie, la clase media (definida como los cinco deciles intermedios, de 5 a 9) tiende a concentrar aproximadamente la mitad del PNB, sin embargo, hay diferencias significativas entre países en cuanto a la distribución de la otra mitad del PNB (o sea, la parte correspondiente al 10% más rico y al 40% más pobre). En base a las opiniones de una serie de expertos a los que se ha pedido opinión sobre el índice de Palma, puede decirse que este ha tenido una acogida ambigua entre los académicos, ya que existen opiniones muy negativas así como otras muy positivas. Sólo el tiempo dirá si el Palma está destinado a convertirse en una de las herramientas estándar para la medición de la desigualdad o a ser descartado y finalmente olvidado.

En cualquier caso, lo cierto es que el índice de Atkinson, como ya se ha señalado, no ha tenido demasiada repercusión y el de Palma es un indicador muy joven cuya existencia es todavía ignorada por muchos, por lo que para este análisis de la desigualdad se ha usado el Gini, que es el indicador que utilizan la mayoría de bases de datos relevantes, y se solventa el problema del exceso de sensibilidad en los valores centrales reflejando los extremos mediante el uso de los percentiles.

Los percentiles son una medida que, tras ordenar las observaciones de menor a mayor, permite conocer el valor de la variable por debajo del cual se encuentra un porcentaje dado de observaciones en una distribución. De este modo se puede dividir la población en porcentajes siendo posible conocer, por ejemplo, la cantidad de renta correspondiente al 1% más rico o al 20% más pobre.

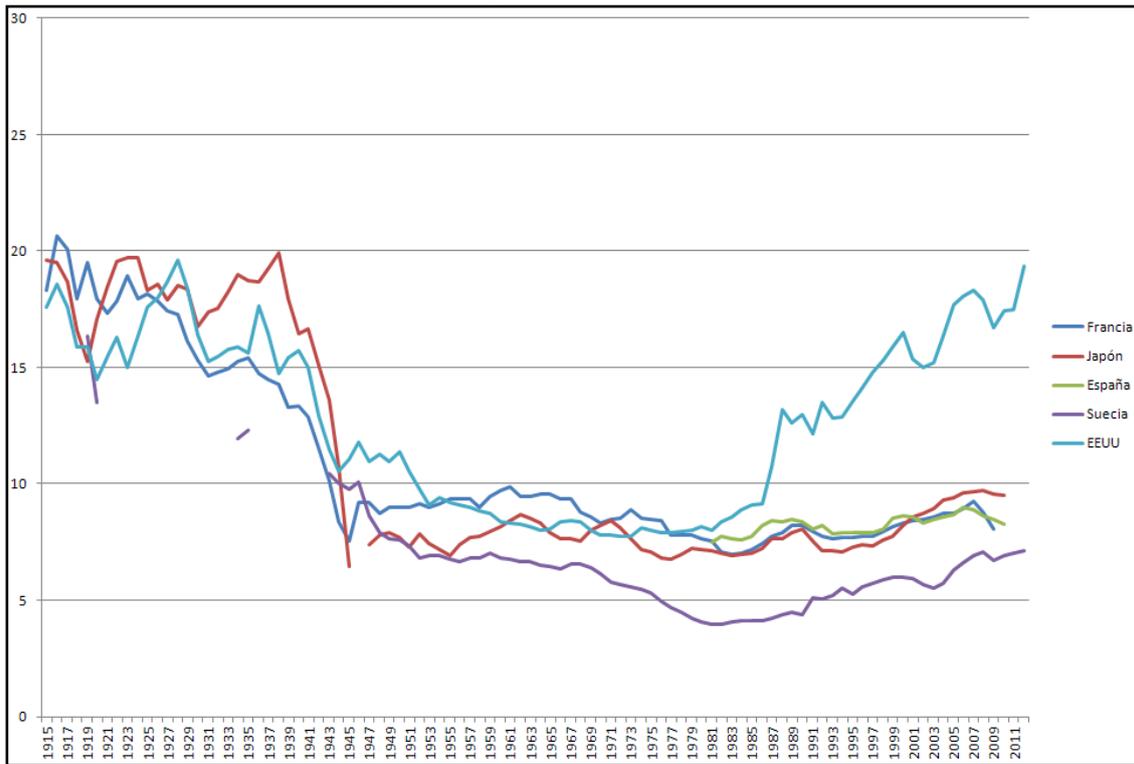
2. Distribución personal de los ingresos

En este apartado se analiza la evolución de la desigualdad en la distribución personal de ingresos a la luz de los datos disponibles. Por distribución personal de los ingresos se entiende la distribución de la renta entre hogares o individuos independientemente de la fuente de la que ésta proceda. Para analizarla se utilizan las herramientas estadísticas descritas en el apartado anterior: los percentiles, para calcular la evolución de la renta correspondiente al 1% más rico, y el índice de Gini.

2.1. Evolución de la renta del 1% más rico

La figura 2 presenta la evolución de la parte de la renta total correspondiente al 1% de ingresos más altos en diversos países desarrollados.

Figura 2
Renta del 1% con mayores ingresos en varias economías desarrolladas



Fuente: elaboración propia con datos de The World Top Income Database (<http://topincomes.g-mond.parisschoolofeconomics.eu/>)

Se observa que en los años 1920 y 1930 la renta correspondiente a este grupo aumentó mucho en casi todos los países, independientemente de su nivel de desarrollo. Esto cambia con la crisis del 29 y la segunda guerra mundial, que hizo disminuir los ingresos de este grupo drásticamente.

En los años posteriores a la guerra la concentración de los ingresos sigue manteniéndose en niveles históricamente bajos o disminuye aún más en la mayoría de los países. Esto se debe seguramente a las políticas aplicadas en este periodo, que se caracterizaban por un papel más activo por parte de los estados, aplicando políticas fiscales progresivas, regulando los mercados financieros, nacionalizando empresas pertenecientes a sectores clave y aumentando la prestación de servicios públicos.

A finales de los 1970 y principios de los 1980 los ingresos de este grupo vuelven a adoptar una tendencia ascendente coincidiendo con la adopción de políticas neoliberales.

Por otra parte, es preciso señalar que las razones por las que se han incluido esos países y no otros en el gráfico no son arbitrarias. En un principio se ha analizado una

muestra de 18 países³ de los denominados “desarrollados” y se ha descubierto que clasificándolos según sus características geopolíticas y culturales se obtienen una serie de grupos conformados por países con un patrón similar en la evolución de la desigualdad. Así pues, se ha seleccionado un país representativo de cada grupo y se ha construido un gráfico en el que se aprecian las diferencias que existen en cuanto a la tendencia de la desigualdad para cada uno de ellos.

Por un lado están los “países nórdicos”, caracterizados por tener un estado del bienestar de mayor tamaño, que han sufrido un aumento de la desigualdad más pronunciado que la mayoría de países en los últimos años pero que, sin embargo, en términos absolutos, han tenido históricamente y siguen teniendo en la actualidad unos niveles de desigualdad sensiblemente más bajos que el resto de países desarrollados. Se ha escogido Suecia como país representativo de este grupo.

Siguiendo a David Harvey (2007) se resume a continuación la historia político-económica de Suecia y en especial su relación con el neoliberalismo. En este país el partido socialdemócrata gobernó ininterrumpidamente desde la década de 1930 hasta 1976. A diferencia de otros estados socialdemócratas, Suecia no había nacionalizado ningún sector clave (a excepción de los transportes y los servicios públicos), sin embargo, la fuerte presencia de una estructura sindical centralizada que articulaba sus actuaciones mediante la negociación colectiva directa con los patrones había otorgado a los trabajadores un gran control sobre los salarios, las condiciones contractuales, la protección social de los obreros y otras materias relacionadas con las condiciones laborales. Además, el estado había asumido un papel muy activo en cuanto a sus funciones redistributivas mediante una fiscalidad progresiva y medidas encaminadas a la reducción de la desigualdad.

A finales de los años 1960 la crisis causó estragos en la clase trabajadora y el gobierno reaccionó diseñando una serie de políticas que amenazaban seriamente el poder de la clase capitalista, entre las que destacaba el plan Rhen-Meidner. En virtud de este plan el 20% de los beneficios empresariales sería destinado a fondos propiedad de los trabajadores y controlados por los sindicatos que se reinvertirían en las empresas. Esta medida fue percibida como un ataque frontal a la propiedad privada y como un posible primer paso para la transición hacia un socialismo más “duro”. Ante esta perspectiva la clase capitalista se puso en guardia y, a mediados de los 1970, “lanzó una campaña de propaganda contra la regulación excesiva, y a favor de una mayor liberalización de la economía, de la reducción de la presión fiscal y de una reversión de los excesivos compromisos del sistema del bienestar que, a su modo de ver, eran la causa del estancamiento económico” (Harvey, 2007: 123-124) mediante la Federación de Empleadores Suecos, que en aquella época aumentó sustancialmente su número de

³ Alemania, Australia, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Francia, Finlandia, Irlanda, Italia, Japón, Nueva Zelanda, Noruega, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia y Suiza.

miembros. Sin embargo, cuando en 1976, el Partido Conservador ganó las elecciones la fortaleza de los sindicatos le impidió cumplir su propósito de dar un giro radical a las políticas económicas suecas y consiguió tan sólo una serie de victorias parciales, entre las que destacan las dos siguientes. En primer lugar, en 1983 se negaron a participar en la negociación colectiva sobre salarios con los sindicatos, imponiendo la condición de que las negociaciones se hicieran de manera particular en cada empresa; así consiguieron convencer a un sindicato para que adoptara esta línea de negociación dando un buen golpe a la fuerza sindical sueca. En segundo lugar, y más importante, utilizaron su control sobre el Premio Nobel de Economía para convertir el neoliberalismo en la línea principal de pensamiento económico en Suecia. Además, el Centro de Estudios Empresariales y Políticos (SNS) emprendió una serie de investigaciones destinadas a probar la ineficiencia del estado del bienestar.

Sin embargo, no sería hasta la elección de un gobierno conservador en 1991 cuando se realizaría el giro completo hacia el neoliberalismo. El camino ya había sido allanado por los socialdemócratas que no tuvieron más remedio que ceder ante la presión de los análisis del SNS, y los sindicatos fueron convencidos para aceptar restricciones salariales en aras a aumentar los beneficios y estimular la inversión. A finales de los 1980 la actividad bancaria se desreguló, provocando una burbuja especulativa en la asignación de créditos y en el mercado inmobiliario, y se efectuaron, también para estimular la inversión, reducciones en los impuestos a las rentas altas. El Banco Central, por su parte, adoptó como objetivo prioritario la reducción de la inflación, dejando en un segundo plano la batalla contra el desempleo. En 1991 el estallido de la burbuja especulativa se sumó a la subida de los precios del petróleo, provocando una situación económica bastante grave, de la que se culpó a las ineficiencias de estado del bienestar, saldándose así con la buena recepción por parte del gobierno del “plan diseñado por la Cámara de Comercio sueca para la privatización íntegra del estado del bienestar” (Harvey, 2007: 125) .

Estas reformas provocaron una depresión que duplicó el desempleo y redujo la producción, mermando la confianza de la opinión pública en el gobierno conservador. Entonces se recurrió a la adhesión a la Unión Europea con la esperanza de utilizar ésta como plataforma para implantar el neoliberalismo en Suecia. Efectivamente, la Unión Europea privó a Suecia de muchos de los instrumentos con los que antes contaba para combatir el desempleo y redistribuir la renta. De esto modo, aun después de que en 1994 los socialdemócratas volvieran al poder, frenar el avance del neoliberalismo se reveló como una tarea sumamente difícil. Y mucho más lo sería “volver atrás” y recuperar un estado del bienestar similar al del periodo 1930-1970.

Este relato constituye el retrato representativo de un país nórdico; o sea, el de un país de tradición socialdemócrata que a pesar de su resistencia se ve arrastrado inevitablemente hacia el neoliberalismo. De este modo, el significativo aumento de la

desigualdad registrado en estos países se explicaría como la apresurada convergencia de unos países caracterizados por un robusto estado del bienestar hacia el neoliberalismo dominante en la mayor parte del mundo.

Un segundo grupo lo constituyen los países anglosajones, estos se caracterizan por tener un estado del bienestar de menor tamaño y muestran unos niveles de desigualdad sensiblemente más altos. El país que se ha escogido para representar a este grupo, Estados Unidos, resulta especialmente interesante por ser la primera potencia mundial y el país del liberalismo por antonomasia. Este es el país más desigual de la muestra analizada y ha sufrido un crecimiento espectacular en lo relativo a esta cuestión desde los años 1980. En Estados Unidos el nivel de desigualdad es en este momento similar al registrado durante los años que precedieron al crack del 29, de hecho, en 2012 (último año del que se dispone de datos) el 1% más rico fue poseedor del 19,34% de los ingresos nacionales, un porcentaje sólo superado en 1928, donde acapararon el 19,60% de los ingresos, dentro del periodo para el que hay datos.

En 2012, el premio nobel Joseph Stiglitz publicó *El precio de la desigualdad*, donde hace un análisis exhaustivo de la desigualdad en Estados Unidos, identificando una serie de causas de la misma así como las posibles consecuencias tanto económicas como políticas y sociales. El estallido de la crisis económica de 2008 fue un hecho de especial relevancia para la génesis de este libro, ya que ésta evidenció en una mayor medida la desigualdad entre clases y generó un descontento popular que fue uno de los factores que impulsó su publicación. Según Stiglitz, muchas de las causas del aumento de la desigualdad fueron también culpables de la crisis.

Stiglitz (2012: 51) señala que “la acusada reducción de la desigualdad durante el periodo que va desde 1950 hasta 1970 se debió en parte a los desarrollos de los mercados, pero mucho más a las políticas del gobierno”. Durante este periodo el sistema recaudatorio fue mucho más progresivo de lo que es en la actualidad y el sector público ofreció una serie de servicios que hicieron mucho más llevadera la vida de los ciudadanos provenientes de los estratos más bajos. Estas políticas económicas terminaron con la llegada de Reagan al poder. Entonces se redujeron los impuestos a las rentas altas, se “desmantelaron las iniciativas gubernamentales diseñadas para suavizar las injusticias del mercado” y los programas de asistencia social. Con el cambio de tendencia política cambió también la tendencia en la desigualdad, que inició la trayectoria ascendente que ha mantenido hasta nuestros días.

En efecto, no parece una casualidad que un país conocido por el pequeño tamaño de su estado del bienestar como lo es EEUU, donde muchos de los servicios que en otros países son considerados básicos son privados, sea también uno de los más desiguales. La ausencia de servicios básicos gratuitos y de asistencia social por parte del gobierno dejan en un estado especialmente vulnerable a aquellas personas que se encuentran en una situación económica delicada, disminuyendo su calidad de vida en aspectos que

van más allá de lo que se puede medir mediante las estadísticas sobre ingresos. En EEUU la prestación por desempleo dura sólo 6 meses, bastante menos que en la mayoría de países desarrollados, y más de la mitad de los desempleados carecen de seguro médico, algo especialmente peligroso teniendo en cuenta que los estadounidenses no disponen de un servicio de asistencia sanitaria público como el de la mayoría de los países europeos. De hecho, de acuerdo con un estudio citado por Stiglitz (2012: 57, nota 38) se estima “conservadoramente” que el “62,1 por ciento de todas las quiebras personales de 2007 fueron médicas”. El deficiente sistema sanitario de Estados Unidos tiene efectos devastadores sobre la salud de sus habitantes. La esperanza de vida en EEUU es de 78 años, lo cual le sitúa en el cuadragésimo lugar entre los países del mundo según la lista elaborada por el Banco Mundial. Y la mortalidad infantil y materna es similar a la de algunos países del Tercer Mundo, siendo peor que la de Cuba, Bielorrusia y Malasia, por poner algunos ejemplos. Los beneficios potenciales de un sistema público de asistencia sanitaria más completo saltan a la vista: la seguridad social y Medicare⁴ casi han eliminado la pobreza entre la tercera edad⁵.

Paradójicamente, esta exigua sanidad pública es mucho más cara que la sanidad pública, mucho más completa, de la mayoría de los países europeos. En palabras de Stiglitz (2012: 150): “hemos estado gastando más de una sexta parte del PIB en atención sanitaria, mientras que Francia ha estado gastando menos de la octava parte. El gasto por habitante en Estados Unidos ha sido dos veces y media superior a la media de los países industrializados avanzados. Esa ineficiencia es de tal magnitud que, una vez descontada, la diferencia de renta per cápita entre Estados Unidos y Francia se reduce aproximadamente en un tercio”. Este sobrecoste resulta especialmente dañino, al ser una gravosa contribución al déficit nacional, si se tiene en cuenta que, dado que los dos partidos del Congreso han asumido el compromiso de reducirlo y la Cámara de Representantes se niega a subir los impuestos, seguramente se recortará más todavía el ya insuficiente gasto público.

Si los servicios públicos de sanidad son notablemente inadecuados, los educativos tampoco se quedan atrás. La insuficiente inversión pública en educación hace que sea muy difícil para las personas con rentas bajas recibir una educación de calidad. Las opciones para quienes quieren hacerlo se reducen casi exclusivamente a incurrir en un endeudamiento con demasiada frecuencia excesivo. Dado que los créditos a los

⁴ Medicare es un programa de seguridad social administrado por el gobierno de EEUU, cuyos beneficiarios son los mayores de 65 y ciudadanos más jóvenes considerados discapacitados o con problemas graves de salud.

⁵ “En 2010, el número de personas de 65 años o más años de edad en situación de pobreza sería mayor en una cuantía de 14 millones si se excluyeran los pagos de la Seguridad Social de sus ingresos en dinero, lo que quintuplicaría el número de ancianos en situación de pobreza” (p. 22) U.S. Census Bureau, “Income, Poverty, and Health Insurance Coverage in the United States: 2010”, publicado en septiembre, y U.S. Census, “The Research Supplemental Poverty Measure: 2010”, noviembre de 2011 (Stiglitz 2012: 374).

estudiantes no pueden liquidarse al declararse el deudor en bancarrota, el sector financiero se ha preocupado muy poco por asegurarse de no prestar dinero a estudiantes que no podrían devolverlo. Esto, junto a la falta de exigencia de altos estándares a las universidades como requisito para entrar en el programa de créditos, ha hecho que muchos estudiantes adquirieran una gran deuda para pagar unos estudios de poca calidad que no les permitirán acceder a un buen empleo, saldándose así su periodo educativo con la carga de una deuda muy difícil de pagar.

Resulta bastante llamativo el hecho de que en un país donde se encuentran algunos de los mejores centros educativos del mundo el ciudadano medio tenga una educación bastante mediocre. De entre los alumnos de las universidades más selectas de EEUU, “tan sólo un 9 por ciento aproximadamente procede de la mitad inferior de la población, mientras que el 74 por ciento procede de la cuarta parte más alta” (Stiglitz, 2012: 66). Es preciso recordar que recibir una buena educación, que permita acceder a un buen puesto de trabajo, es casi la única manera que tienen los ciudadanos de ascender en la escala social, por lo que esta situación hace que sea muy difícil para los hijos de familias pobres no correr la misma suerte que sus padres. De hecho, las estadísticas de movilidad social en EEUU son, cuanto menos, preocupantes. “Con una plena igualdad de oportunidades, un 20 por ciento de los que están en la quinta parte inferior verán cómo sus hijos permanecen en la quinta parte inferior” (Stiglitz, 2012: 65). Dinamarca se aproxima bastante a ese nivel, con sólo un 25 por ciento. En el Reino Unido, un país con cierta fama de tener una fuerte división de clases, el porcentaje de personas “atascadas” en ese nivel es del 30%, mientras que en EEUU es del 42%. Cabe señalar, además, que incluso en condiciones de igualdad de acceso a la educación, las personas provenientes de hogares pobres lo tienen más difícil para triunfar en los estudios, ya que factores como la falta de una alimentación adecuada o la poca disponibilidad de tiempo o de recursos de apoyo afectan negativamente al desempeño en los mismos. Para concluir esta breve exposición de las condiciones educativas en EEUU, dos frases de Stiglitz (2012: 66) en las que resume dos de los datos más llamativos del Proyecto de Movilidad Económica realizado por el Instituto de Políticas Económicas, sobre los que ya llamó la atención en su día el periodista Jonathan Chait:

- Los niños pobres que tienen éxito en sus estudios tienen menos probabilidades de licenciarse en una universidad que los niños más ricos que tienen peor rendimiento escolar.
- Aunque consigan una licenciatura universitaria, los hijos de los pobres siguen siendo más pobres que los hijos de los ricos con menos estudios.

Nótese que estas circunstancias no sólo generan una desigualdad de oportunidades, sino que dan lugar a una asignación ineficiente, ya que, en muchas ocasiones, las personas mejor dotadas para el estudio no tienen la oportunidad de desarrollar su potencial por no poder costearse una educación de calidad y otras personas menos

adecuadas para tal propósito acaban ocupando lugares para los que las primeras serían perfectas.

Se sabe que la desigualdad en EEUU es inusitadamente alta. Ahora bien, ¿qué factores han hecho que se llegue a este escenario? ¿Cuáles han sido las características que han marcado la diferencia entre EEUU y otros países industrializados? Stiglitz culpa principalmente a un gobierno que, como consecuencia de la omnipresente influencia de los *lobbies* y otros instrumentos mediante los cuales las empresas y los bancos influyen en la política, está a la merced de los intereses de las clases altas. Al gobierno corresponde la responsabilidad tanto de desproteger en exceso a los hogares y más en concreto a los de clase baja como la de proteger en exceso a las empresas y a las entidades financieras.

Desde la llegada de Reagan al poder, los gobiernos estadounidenses, indiferentemente del partido al que pertenezcan, han ido inclinando las “reglas del juego” cada vez más a favor de los intereses de los grandes empresarios y los banqueros. Las leyes que se encargaban de cosas como evitar comportamientos anticompetitivos o proteger a los consumidores frente al abuso de las empresas privadas, además de ser a todas luces insuficientes, se han aplicado de manera demasiado laxa. Fruto de esta falta de regulación es la existencia de monopolios u oligopolios en casi todos los mercados, así como la impunidad de las prácticas abusivas por parte de las empresas y los bancos. Entre estas cabe destacar las llevadas a cabo por las entidades financieras aprovechándose de las asimetrías de información respecto de los clientes: cosas como la concesión de préstamos a particulares en condiciones abusivas, que los bancos ya sabían de antemano que no podrían cumplir y que les llevarían a la quiebra, o la venta de productos financieros aparentemente rentables pero destinados al fracaso.

Estos factores, además, son en gran medida responsables de las condiciones deplorables en las que la crisis de 2008 dejó la economía. Los productos financieros de dudosa fiabilidad contribuyeron a alimentar una burbuja que, al explotar, causó un sinnúmero de desgracias. Entre ellas la de destrozar la economía de una gran cantidad de hogares que, al no poder hacer frente a los abusivos compromisos que habían contraído con los bancos, lo perdieron todo. La falta de lucha contra los monopolios, por su parte, había causado que la mayor parte del flujo financiero se concentrara en unos pocos bancos que, al ser “demasiado grandes para quebrar”, tuvieron que ser rescatados para evitar el colapso del sistema financiero. Por supuesto, los bancos conocían su condición de “demasiado grandes para quebrar” y, conscientes de que serían rescatados si las cosas iban mal, asumieron unos riesgos excesivos que fueron una de las causas de la crisis. Esto, además, ilustra una tendencia que ha seguido el gobierno estadounidense en los últimos tiempos, la de incrementar las redes de seguridad contra las quiebras empresariales y bancarias a la vez que reduce aquellas que protegen contra las quiebras personales, cosa que ha tenido gravísimas

consecuencias para las familias, ya mencionadas, que han quebrado como consecuencia de la crisis.

Hay que destacar el papel que ha tenido la influencia de las ideas de la escuela de Chicago en esos hechos. Si el gobierno ha descuidado la regulación es en parte porque las ideas provenientes de esta escuela de pensamiento defienden la hipótesis de que el libre mercado tiene la capacidad de autorregularse y que la intervención del estado, lejos de ayudar, contribuye a romper la perfecta armonía del mercado causando estragos en la economía. Según esta teoría, el libre mercado por sí sólo crea las condiciones necesarias para que los monopolios desaparezcan y los mercados sean perfectamente competitivos; es más, muchas veces son las distorsiones creadas por la intervención estatal las que dan lugar a la creación de “nichos anticompetitivos” donde los monopolios pueden asentarse. La evidencia empírica, sin embargo, prueba la inexactitud de estas ideas. El motivo por el cual estas ideas están tan extendidas en EEUU no está del todo claro. Podría ser que resulta especialmente fácil extender lo que algunos han llamado el “fundamentalismo de mercado” en un país que lideró la lucha contra el comunismo durante la guerra fría, o simplemente podrían ser los efectos de un extraordinario esfuerzo por parte de los *think tank* neoliberales para extender dichas ideas.

No puede decirse que esos factores, que han causado una enorme desigualdad en EEUU, no estén presentes en el resto de economías avanzadas y, de hecho, es en parte por culpa de ellos que la desigualdad ha estado aumentando en todos los países industrializados desde los 1980. Sin embargo, en ninguno de los denominados países desarrollados están tan presentes como en EEUU.

Hay un último factor de influencia en la enorme desigualdad de economía estadounidense que puede considerar exclusivo de la misma; la discriminación racial. Los flujos migratorios se han incrementado notablemente en los últimos años dando lugar a sociedades cada vez más multiculturales en el seno de muchos países desarrollados. Y no puede decirse que esas personas hayan sido tratadas en condiciones de igualdad respecto a los habitantes autóctonos, ni mucho menos. Sin embargo, la discriminación racial no ha sido, en la mayoría de los lugares, tan fuerte como para destacarla en el análisis de la desigualdad, sobre todo teniendo en cuenta que se está adoptando una perspectiva a largo plazo y que la inmigración de la que se habla es un fenómeno relativamente reciente. Estados Unidos, sin embargo, es un país tradicionalmente multirracial y también tradicionalmente racista. La población de EEUU se suele dividir en tres grandes grupos étnicos: los blancos, que constituyen la mayoría; los negros, que aún siendo menores en número que los blancos constituyen una proporción bastante alta de la población; y los latinos, que son bastantes menos pero los suficientes para constituir una proporción relevante. Y las estadísticas muestran síntomas inequívocos de exclusión social. Uno de los datos más impactantes

que es que “uno de cada tres hombres negros es condenado a alguna pena de cárcel a lo largo de su vida” (Stiglitz, 2012: 120). Por supuesto, esta exclusión social tiene efectos en el ámbito económico: para el afroamericano y el latinoamericano medio es mucho más difícil encontrar un empleo, y los ingresos medios de estos grupos son sensiblemente inferiores a los de los blancos. Antes de la crisis el patrimonio de una familia blanca típica era diez veces el de una familia negra. Después de la crisis esta brecha duplicó su tamaño, siendo ahora el patrimonio de las familias blancas veinte veces superior al de las negras. Los datos para los latinoamericanos son similares: en 2009 el hispano medio tenía un patrimonio de 6.325 dólares mientras que el del blanco medio alcanzaba los 113.149 dólares (Stiglitz, 2012: 401).

El siguiente grupo de países que se va a comentar es el que se ha venido a llamar “países de la Europa occidental”, representado aquí por España y Francia. Como puede observarse en la figura 2, estos países se sitúan en un término medio, teniendo un nivel de desigualdad superior al de los países nórdicos pero inferior al de los países anglosajones. Francia presenta un nivel de desigualdad ligeramente inferior al del resto de países de la zona, sin desviarse significativamente de la tendencia general, debido probablemente a una intervención estatal más activa que la de la mayoría de países de la Europa occidental. Como complemento, ha parecido adecuado incluir también a España, por ser el país en el que nos encontramos y por tener una historia algo diferente a la de la mayoría de países industrializados, ya que en el periodo 1950-1970 durante el cual en la mayoría de las economías avanzadas se aplicaron políticas keynesianas, este estuvo bajo la dictadura del general Francisco Franco. La política económica de Franco sufrió un gran número de cambios. Caracterizándose al principio por una fuerte influencia del fascismo italiano, sufrió más tarde una progresiva adaptación a las tendencias políticas propias de las democracias occidentales, sin embargo, siempre fue notablemente distinta de la de estas y hasta su fin mantuvo ciertos rasgos propios del fascismo. Además de eso, España resulta especialmente interesante por formar parte del grupo de países especialmente afectados por la crisis, los cuales han registrado aumentos en la desigualdad especialmente preocupantes desde el estallido de la misma (OCDE, 2014b).

Por último, se ha incluido a Japón, ya que por su importancia relativa en la economía mundial no parecía adecuado omitirlo, constituyendo una categoría aparte, ya que por sus características geopolíticas no se le puede incluir en ninguno de los demás grupos. En lo relativo a la desigualdad, Japón muestra una tendencia similar a la de los países de la Europa occidental.

Estos datos sobre la renta del 1% más rico, a pesar de ser espectaculares, muy probablemente subestiman el nivel real de desigualdad. La razón es que la mayoría de los mismos provienen de estadísticas fiscales y, dado que las personas con niveles de renta altos tienen más incentivos y más conocimientos para declarar una cantidad de

ingresos menor que la que realmente poseen, es muy probable que las cantidades que posean los individuos pertenecientes a este grupo sean en realidad mayores que las aquí reflejadas.

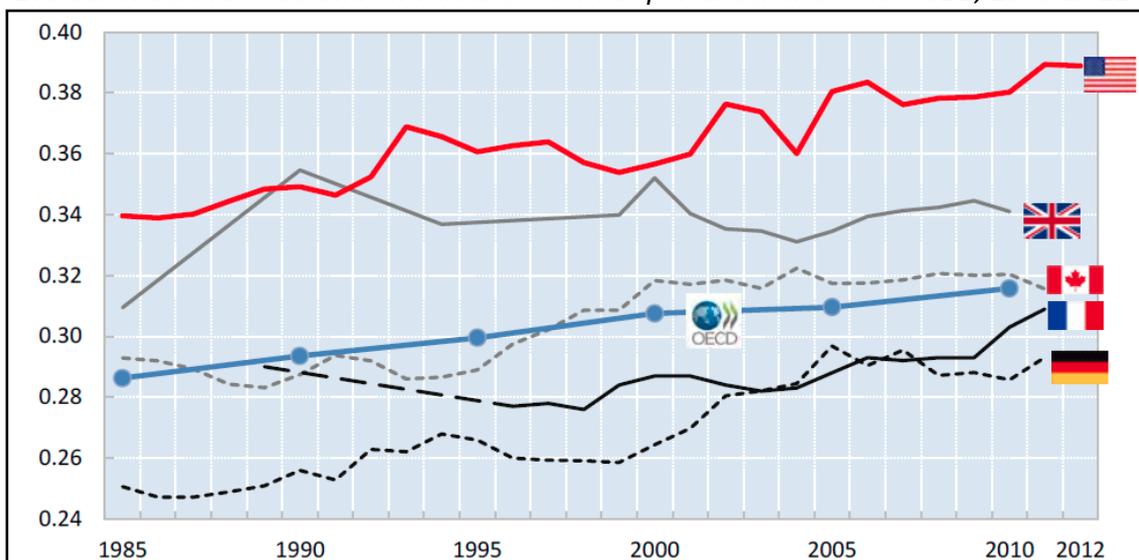
A pesar de que los ingresos del 1% más rico han aumentado prácticamente en todo el Primer Mundo no hay ningún dato que evidencie el crecimiento de la productividad de este segmento de la población. Un breve examen general de la situación parece indicar que el crecimiento que ha registrado la renta de este grupo no se debe a que hayan generado más riqueza, sino a que han conseguido apropiarse de una parte de los ingresos que antes correspondían a los individuos de otros estratos sociales. Stiglitz (2012) señala a la búsqueda de rentas (*rent-seeking*) como uno de los principales culpables del aumento de la desigualdad en EEUU. El concepto búsqueda de rentas hace referencia a la situación en la que un agente económico obtiene ingresos mediante la manipulación o explotación del entorno económico, en lugar de hacerlo generando riqueza. Ya se ha comentado como se manifiesta este fenómeno en EEUU a través de fenómenos como la proliferación de mercados monopolistas o la aprobación de legislaciones que benefician a las grandes empresas a expensas de los ciudadanos corrientes. En un estudio realizado en 2011, Piketty, Saez y Stantcheva sugieren que “la ausencia de correlación entre los crecientes ingresos de los estratos superiores y el PIB per cápita indica que ese incremento en los ingresos de los estratos superiores refleja principalmente un comportamiento de búsqueda de rentas [...] en oposición a un aumento de la productividad (Bastagli *et al.*, 2012: 14).

2.2. Coeficientes de Gini

En los coeficientes de Gini se observa una tendencia similar a la de la renta del 1% con más ingresos: tienden a crecer prácticamente en todos los países del Norte (figura 3).

Figura 3

Evolución del índice de Gini en varias economías pertenecientes a la OCDE, 1985-2012



Reproducido de: OECD (2014a: 3)

Una vez más, se observa que en los países anglosajones el nivel de desigualdad es superior. De los cinco países mostrados en el gráfico, los tres pertenecientes a este grupo (EEUU, Reino Unido y Canadá) son los más desiguales, superando todos ampliamente el promedio de la OCDE a excepción de Canadá que se mantiene cerca del mismo. Esta medida vuelve a coronar a Estados Unidos como país más desigual: dentro de los países de la OCDE el Gini de EEUU solamente es superado por países como Turquía o México, clasificados como países en desarrollo por otros organismos internacionales.

Del mismo modo, los países de la Europa occidental vuelven a obtener resultados relativamente buenos en comparación con otras economías avanzadas. Francia y Alemania, los dos países pertenecientes a ese grupo dentro de la muestra de la figura 3, se sitúan por debajo del promedio de la OCDE.

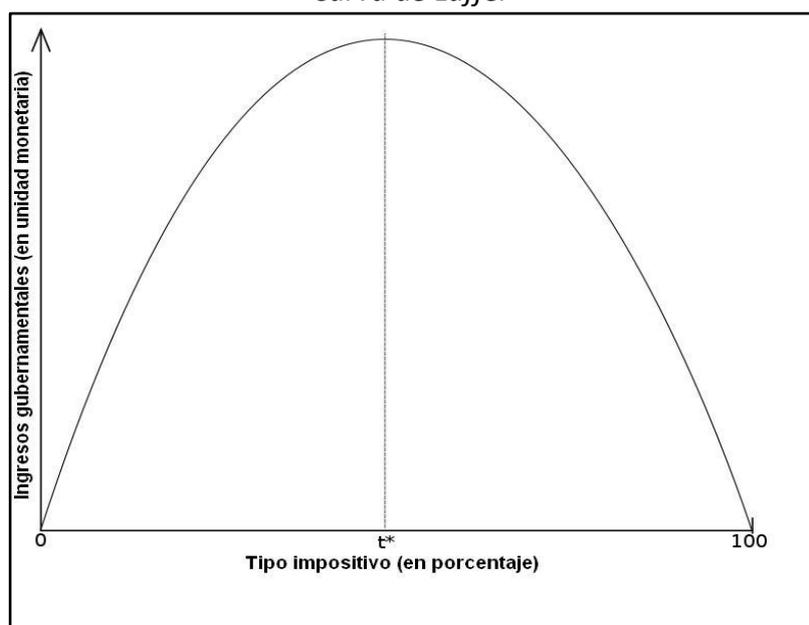
3.Causas principales del aumento de la desigualdad

3.1. Disminución de los efectos redistributivos del estado del bienestar

Uno de los rasgos que ha caracterizado la política económica de los países industrializados desde los años 1980 ha sido la tendencia, en ocasiones algo velada, de reducir el tamaño del estado del bienestar. La difusión de las ideas de la escuela de Chicago, que defiende la idea de que la intervención estatal en la economía distorsiona los mecanismos, de por sí eficientes, del libre mercado dando lugar a ineficiencias, revolucionó la política y creó una tendencia a reducir los mecanismos de redistribución de ingresos, la oferta de servicios públicos y la regulación de los mercados. Según los defensores de esta teoría, los impuestos progresivos y las transferencias de carácter redistributivo distorsionan los incentivos negándoles a aquellos que realizan las actividades más productivas su merecida recompensa. Y esta distorsión da lugar a una asignación ineficiente ya que, de este modo, los incentivos no están alineados con las aportaciones reales realizadas a la economía. Huelga decir que si se disminuye la carga impositiva por fuerza se tiene que disminuir también el gasto público, cosa que los pensadores neoliberales también ven con buenos ojos, ya que significa una menor incursión del estado en la economía.

En ocasiones se ha llegado argumentar, valiéndose de la curva de Laffer, que una reducción de los impuestos podría resultar en una mayor recaudación fiscal, tal es el caso de la política fiscal de Reagan. Según Laffer, si representamos un gráfico que muestre en el eje de abscisas el tipo impositivo (t) y en el de ordenadas la recaudación fiscal (T), se obtiene una función en forma de U invertida que corta el eje de abscisas en el punto $t = 0$ (si el tipo impositivo es 0, obviamente, no se recauda nada) y en el punto $t = 100\%$ (si el tipo impositivo es del 100% nadie tendrá incentivos para trabajar al generar este trabajo una cantidad nula de ingresos disponibles) (figura 4).

Figura 4
Curva de Laffer



Fuente: <http://chemazdamundi.wordpress.com/2010/07/04/clases-de-economia-i-la-curva-de-laffer/>

Como se puede ver, existe un tipo impositivo, t^* , para el cual la recaudación es máxima y a partir del cual cada incremento marginal en el tipo impositivo genera un decremento de la recaudación. De este modo, se justifica el hecho de que bajar los tipos impositivos puede aumentar la recaudación.

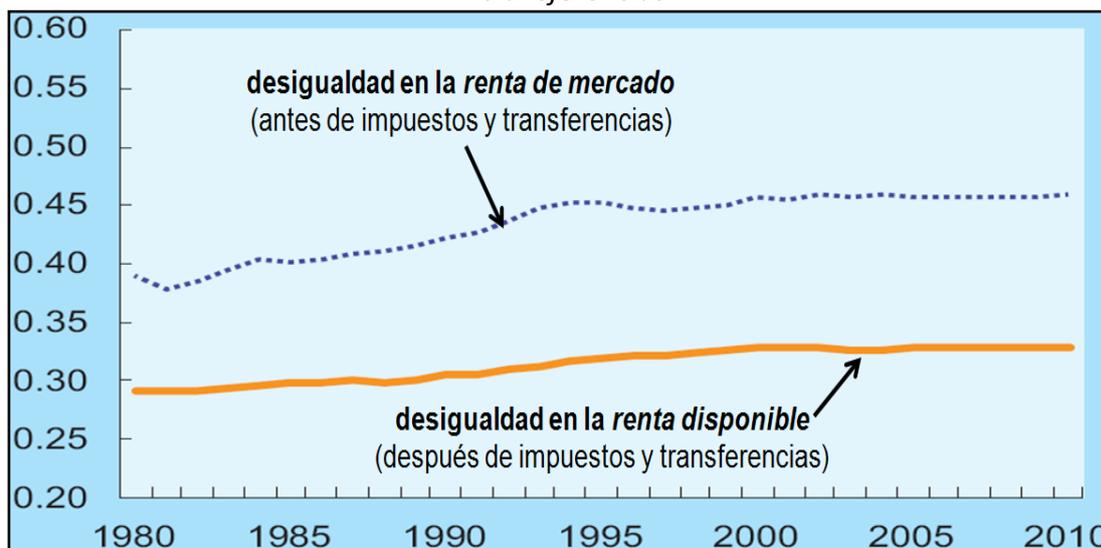
Aunque puede discreparse en la forma de la función, la lógica indica que es cierto que existe un punto a partir del cual el desincentivo a la actividad económica generado por los impuestos es tal que un aumento de los mismos disminuiría la recaudación. Sin embargo, la experiencia muestra que ese punto está mucho más lejos de lo que los pensadores neoliberales sugieren, ya que, en la práctica, muy pocas veces se ha conseguido una mayor recaudación gracias a una bajada de impuestos.

Los datos empíricos también constituyen un argumento en contra de la supuesta ineficiencia generada por una participación muy activa del estado en la economía. Durante la época transcurrida desde el final de la segunda guerra mundial hasta la crisis de los años 1970, que se caracterizó por la aplicación de políticas keynesianas en la mayoría de los países, se registraron unos niveles de crecimiento sin precedentes, mucho mayores que los vistos a partir de los 1980. Tanto es así que hoy esa época recibe el nombre de "edad de oro del capitalismo". Y si bien es cierto que puede atribuirse el mérito de ese crecimiento al modelo de acumulación de capital de esa época, fuertemente basado en la industria y ya agotado, a día de hoy las políticas keynesianas siguen demostrando su eficacia. Por ejemplo en los países nórdicos, cuya característica más representativa es un estado del bienestar de gran tamaño y que han tenido tasas de crecimiento sensiblemente superiores a la mayoría de países industrializados.

En todo caso, es indudable la capacidad del estado del bienestar para paliar las desigualdades entre clases. Los impuestos progresivos trasladan la mayor parte de la carga impositiva a las rentas más altas, que tienen una mayor capacidad para hacer frente a este gasto y quitan peso a las obligaciones fiscales de los pobres, para los cuales supone un gran esfuerzo económico pagar impuestos. Las transferencias por su parte, suponen un gran alivio económico para los sectores más desfavorecidos de la población y el acceso a servicios públicos gratuitos de calidad hace también que la situación económica de estos mejore al hacer que tengan que gastar una cantidad menor de dinero en servicios básicos. Según los partidarios del neoliberalismo, aun suponiendo que la disminución de la participación pública en la economía genere un mayor nivel de desigualdad, éste sería aceptable ya que el crecimiento generado beneficiaría incluso a los más pobres por el efecto goteo. Pero esto, como se ha podido apreciar en los datos anteriormente mostrados es falso, ya que en los últimos años la renta de los estratos sociales más bajos y su calidad de vida en sentido amplio ha disminuido.

En la figura 5 se puede ver como el coeficiente de Gini del promedio de las economías del Norte es menor después de impuestos que antes, poniendo de manifiesto así la capacidad de las políticas públicas para paliar la desigualdad.

Figura 5
Índice de Gini de las economías desarrolladas antes y después de impuestos y transferencias



Reproducido de: UNCTAD (2012: 63)

En un informe publicado por el FMI, Bastagli *et al.* (2012) analizan los efectos de la política fiscal sobre la desigualdad llegando a la la misma conclusión: la desigualdad es menor después de impuestos que antes de estos, lo cual prueba el efecto positivo de los mecanismos fiscales sobre la reducción de la desigualdad. Además, encuentran que a partir de mediados de los años 1990 los efectos redistributivos de la política fiscal se reducen en las economías desarrolladas. Y la razón de esta disminución son unas

reformas fiscales que han tendido a reducir la progresividad total del sistema impositivo.

Ahora bien, ¿cuáles son factores clave para construir un sistema fiscal progresivo? Es evidente que un requisito indispensable son unos tipos impositivos crecientes respecto al nivel de renta, pero existen medidas menos obvias que influyen notablemente en la progresividad. Por ejemplo, la distribución de los impuestos entre directos e indirectos es de especial relevancia, ya que estos últimos son, en la práctica, muy regresivos. Dada la facilidad y los reducidos costes de gestión que conllevan, resulta muy tentador encomendar una buena parte de la recaudación a los impuestos indirectos que, al gravar una manifestación indirecta del poder adquisitivo, como es el consumo, no tendrían que ser regresivos. Sin embargo, está demostrado que la propensión marginal a consumir, es decir la proporción de la renta que se dedica al consumo, esta negativamente relacionada con la renta, por lo que las familias pobres se ven sujetas a un gravamen mayor en forma de impuestos indirectos. De hecho, un análisis de 12 economías europeas revela que “la tasa efectiva de impuestos indirectos, calculada como la parte dedicada a impuestos sobre el consumo sobre el total de los ingresos familiares, es de media tres veces superior para el decil inferior de ingresos que para el decil superior” (Bastagli *et al.*, 2012: 14). El hecho de que los hogares ricos puedan permitirse ahorrar una fracción mayor de su renta, también contribuye a que estos se adueñen de la mayoría de los ingresos procedentes del capital, tema sobre el que se vuelve más adelante. Sin embargo, los impuestos directos también deben ser gestionados con cautela, no sólo por sus potenciales efectos desincentivadores y por el peligro de distorsionar las decisiones económicas, sino porque un mal manejo de los mismos también podría tener efectos negativos en términos de desigualdad. Así, en el largo plazo, “entre un 45 y un 75 por ciento de la carga los impuestos a las empresas se traslada a los salarios” (Bastagli *et al.*, 2012: 15), lo cual, al ser las familias cuya economía depende de los salarios normalmente más pobres que aquellas dependientes de los ingresos de capital, da lugar a una mayor desigualdad de ingresos.

El lado del gasto también se debe tener muy en cuenta ya que, “la mayor parte del impacto redistributivo de la política fiscal se consigue a través del lado del gasto del presupuesto”. De hecho, de media, los efectos redistributivos de “las transferencias dinerarias públicas son dos veces mayores que los conseguidos mediante los impuestos, sólo en los Estados Unidos los impuestos son más redistributivos que las transferencias” (Bastagli *et al.*, 2012: 11). Mayor todavía resulta el efecto de las transferencias en especie en forma, por ejemplo, de servicios educativos o sanitarios públicos que “disminuyeron el coeficiente de Gini en 5,8 puntos porcentuales en cinco economías europeas (Bélgica, Alemania, Grecia, Italia y Reino Unido), con la sanidad (3,6 por ciento) y la educación (2,2 por ciento) constituyendo virtualmente la totalidad de este impacto” (Bastagli *et al.*, 2012: 14). Además, las transferencias en especie carecen de los efectos desincentivadores que poseen las transferencias dinerarias

como, por ejemplo, la prestación por desempleo, que ha adquirido cierta mala fama ya que, según sus detractores, disuade a sus beneficiarios de buscar empleo.

De estas observaciones se pueden deducir también las pautas recomendables para minimizar la creación de desigualdad durante los ajustes fiscales. Durante estos procesos el desempleo tiende a aumentar, y eso tiende a aumentar la desigualdad de salarios. Esto se debe a que los trabajadores de baja remuneración se ven normalmente más afectados por el desempleo, ya que los empresarios prefieren mantener el empleo calificado, de manera que los salarios de los trabajadores no cualificados descienden respecto a los de los trabajadores cualificados. Los estabilizadores automáticos, deberían paliar estos efectos, sin embargo, a menudo los gobiernos han anulado su influencia durante los periodos de ajuste fiscal mediante recortes. De hecho, los recortes en servicios públicos y transferencias han demostrado generar una gran inequidad en la distribución de ingresos, es por eso que resulta preferible hacer los ajustes por el lado del ingreso, especialmente si se hacen con impuestos progresivos (Bastagli *et al.*, 2012: 19-20).

Así, América Latina, una de las pocas regiones que ha disminuido su nivel de desigualdad en los últimos años, lo ha conseguido gracias a unas políticas públicas especialmente activas. Ésta ha sido una de las regiones más desiguales en la historia reciente y a día de hoy lo sigue siendo, pero ha conseguido reducir la desigualdad económica a partir del 2000. Esto se debe a haber puesto en marcha medidas como (UNCTAD, 2012: 65-66):

- Políticas fiscales anticíclicas
- Ajustes fiscales por el lado de los ingresos y no de los gastos
- Aumento de la progresividad en los impuestos
- Sistemas de control de los tipos de cambio para evitar la sobrevaloración de su moneda
- Políticas orientadas a redirigir la producción hacia sectores intensivos en trabajo y orientados al comercio
- Reducción de la deuda pública externa y aumento de las reservas de moneda extranjera. Esto redujo el monto de pagos de intereses en los saldos presupuestarios y exteriores de los gobiernos y también les proporcionó más margen de maniobra para la formulación de políticas.
- Adopción de políticas orientadas a reducir el desempleo
- Aumento del gasto en seguridad social, educación y transferencias gracias a un aumento de la presión fiscal.

3.2. Distribución funcional del ingreso: descenso de la participación de los salarios en la renta

En este apartado se analiza la desigualdad desde otra perspectiva. En el segundo apartado se ha estudiado la distribución personal de los ingresos, que hace referencia a la distribución de renta entre hogares o individuos independientemente de la fuente de la que procedan esos ingresos. Ahora se analiza la distribución funcional de los ingresos, que hace referencia a la distribución de renta entre los dos principales factores de producción (Capital y Trabajo); o sea, a la distribución de la renta entre beneficios, intereses y rentas por un lado, y sueldos y salarios por otro.

Los cambios en la distribución funcional son un fenómeno muy poco estudiado, ya que la teoría económica suele considerar ésta estable. Y, de hecho, uno de los hechos estilizados de Kaldor, que con frecuencia forman parte de los supuestos básicos de los modelos macroeconómicos, dice que la parte de la renta correspondiente al trabajo y al capital se mantiene constante en el tiempo. Esta asunción no parece tan extraña si observamos los datos correspondientes a los años posteriores a la segunda guerra mundial, durante los cuales existía una suerte de consenso social en los países desarrollados gracias al cual las partes de la renta y del capital se mantuvieron más o menos constantes y los aumentos de la productividad del trabajo se tradujeron en aumentos de los salarios.

A continuación se ilustra la explicación que da la teoría económica a este supuesto mediante una breve exposición del marco teórico que utilizan la mayoría de los modelos macroeconómicos para explicar la interacción entre la producción y la remuneración de los factores. El primer paso es suponer que la producción se puede explicar mediante una función neoclásica⁶.

⁶ Para que una función de producción sea neoclásica tiene que cumplir los siguientes supuestos:

- i. Presentar rendimientos constantes a escala, o sea, que si se multiplican todos los factores por una constante, λ , la producción también se multiplica por λ . Para una función $f(K,L)$:

$$f(\lambda K, \lambda L) = \lambda f(K, L)$$

- ii. La productividad marginal de todos los factores es positiva pero decreciente. Para una función $f(K,L)$:

$$\frac{\partial f}{\partial K} > 0; \frac{\partial f}{\partial L} > 0 \\ \partial^2 f / \partial^2 K < 0; \partial^2 f / \partial^2 L < 0$$

- iii. Se deben cumplir las condiciones de Inada. Estas exigen que la productividad marginal de cada factor se aproxime a cero cuando la cantidad de ese factor tiende a infinito y a infinito cuando esta tienda a cero.

$$\lim_{K \rightarrow \infty} \frac{\partial f}{\partial K} = 0; \lim_{K \rightarrow 0} \frac{\partial f}{\partial K} = \infty \\ \lim_{L \rightarrow \infty} \frac{\partial f}{\partial L} = 0; \lim_{L \rightarrow 0} \frac{\partial f}{\partial L} = \infty$$

Un buen ejemplo es la famosa *función Cobb-Douglas* que tiene la siguiente forma:

$$Y=f(K,L)=AK^\alpha L^{1-\alpha}$$

Donde Y es la producción total, K la cantidad de factor capital, L la cantidad de factor trabajo, A una constante que representa la tecnología existente y α una constante que toma valores entre 0 y 1 y representa la fracción de la renta que se queda el capital.

El segundo paso es suponer que los mercados de L y de K son perfectamente competitivos; en este caso el salario (la remuneración del factor trabajo), w, y el tipo de interés real (la remuneración del factor capital), r, serán iguales a la productividad marginal del trabajo y del capital respectivamente:

$$w=PML=\frac{\partial Y}{\partial L}$$

$$r=PMK=\frac{\partial Y}{\partial K}$$

Como los mercados son perfectamente competitivos el valor de los salarios no puede exceder la productividad del trabajo, ya que en ese caso las empresas sustituirán a los trabajadores por capital haciendo que estos descendan hasta igualarse a la productividad del trabajo. Del mismo modo, si los salarios son inferiores a su productividad, las empresas sustituirán capital por trabajadores y este aumento de la demanda de trabajo hará ascender los salarios hasta igualarlos a la productividad del trabajo.

Las razones por las que este marco teórico no se ajusta a la realidad son muchas. Por ejemplo, resulta difícil creer que en la realidad los factores productivos sean tan perfectamente sustituibles. La competencia perfecta, a pesar de ser un supuesto básico de muchos modelos macroeconómicos, no se da en casi ningún mercado; de hecho, ya se ha señalado anteriormente la amplia existencia del poder monopolístico.

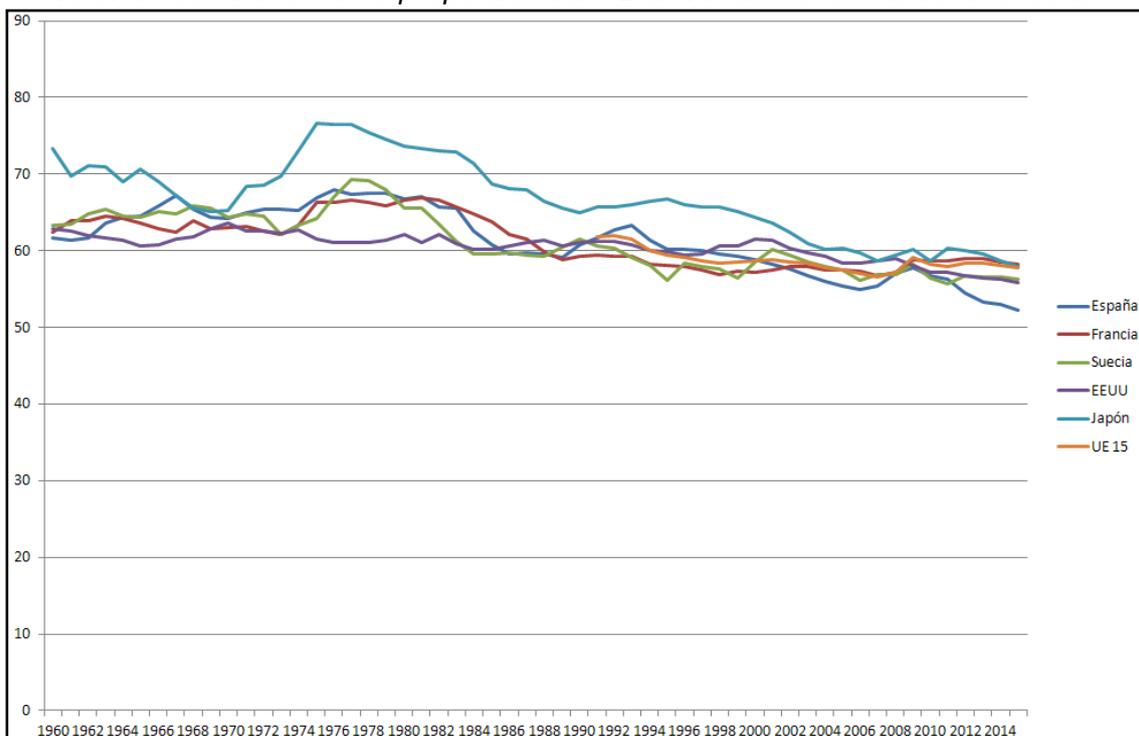
Esta marco teórico también demuestra su ineficacia descriptiva si consideramos la asimetría de poder existente entre oferentes (trabajadores) y demandantes de empleo (empresarios). Lo cierto es que en la realidad los empresarios tienen un gran poder para influir en los salarios, cosa que no ocurriría si el valor de estos se determinara en las condiciones dictadas por un mercado perfectamente competitivo. Esto es así ya que la posición del empresario es mucho más ventajosa que la del trabajador.

Además es preciso llamar la atención sobre una implicación de índole socio-política de gran repercusión que se deriva de este marco teórico. Suponer que la parte de la renta correspondiente al salario es siempre constante implicaría negar la existencia de la lucha de clases. Si, como sugiere esta teoría, el salario está determinado por unas inexorables fuerzas de mercado, las acciones de los sindicatos, las huelgas y todos los demás instrumentos de lucha obrera no tendrían ninguna influencia sobre las

condiciones laborales. La falsedad de esta afirmación es fácil de probar, basta con examinar brevemente la historia para comprobar la influencia de las reivindicaciones obreras en la mejora de las condiciones laborales. De hecho, uno de los factores clave responsables de la estabilidad salarial del periodo 1950-1970 fue la existencia de unas instituciones sindicales excepcionalmente sólidas.

Una de las primeras medidas que se tomó para efectuar la transición del keynesianismo al neoliberalismo fue la de minar ese robusto poder sindical. No en vano Margaret Thatcher, una de las figuras más importantes en la difusión del neoliberalismo, es famosa por la tensa lucha que su gobierno mantuvo con los sindicatos y la intransigencia ante las demandas de estos. Con el comienzo de esta nueva era para la política económica comenzó también una nueva tendencia para la remuneración del trabajo, que abandonaría la posición relativa estable respecto a la remuneración del capital para tomar una senda decreciente que se ha mantenido hasta nuestros días. Desde comienzos de los años 1980 la parte de la renta correspondiente a los salarios empezó a declinar en la mayoría de los países y prácticamente en todas las economías avanzadas. En la figura 6 se puede observar la evolución de los salarios como proporción del PIB para diversas economías representativas, además del promedio de la Unión Europea de 15 países:

Figura 6
Valor de los salarios como proporción del PIB en varias economías desarrolladas



Fuente: elaboración propia con datos de AMECO

(http://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm)

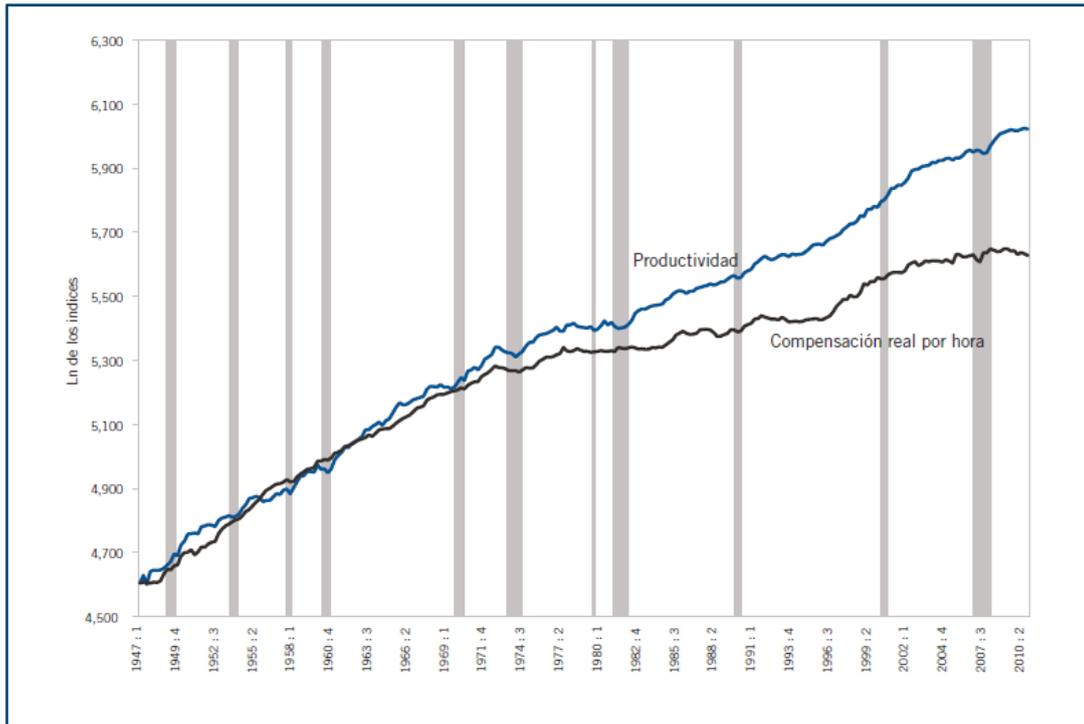
El patrón de evolución que ya se ha indicado es claramente observable en los gráficos. El descenso sufrido por España desde el comienzo de la crisis resulta especialmente llamativo. De hecho, España se ha convertido en uno de los países donde más ha crecido la desigualdad en los últimos años: el coeficiente de Gini de ingresos disponibles ha registrado un aumento de 4 puntos porcentuales, el mayor de entre los países de la OCDE. La mayoría de los indicadores de desigualdad muestran resultados similares, colocando a España y Grecia entre los países con mayores incrementos en la desigualdad. Los países más afectados por la crisis en términos económicos han sido, por lo general, también los más afectados en términos de desigualdad, lo cual pone en una situación muy delicada a los sectores más desfavorecidos de la sociedad en esos países.

Uno de los síntomas más claros de esto son los crecientes índices de pobreza, la cual, además, con frecuencia ha sido infravalorada. El motivo es que a menudo se ha medido estableciendo como umbral de la pobreza una cuantía de ingresos igual a la mitad de la mediana de ingresos del respectivo país durante el año para el cual se quiere medir; y como la mediana de los ingresos ha descendido durante la crisis, este valor también lo ha hecho. Sin embargo, si se toma un valor del umbral de la pobreza “anclado” al valor de los ingresos de 2005, el aumento de la pobreza es mucho mayor. En Grecia, por ejemplo, la valoración del ascenso de la pobreza pasa de algo más de 1 punto porcentual si se mide con un valor del umbral relativo a los ingresos a casi 15 puntos porcentuales si se mide con un valor del umbral “anclado” a los ingresos de 2005 (OCDE, 2014b).

Ahora bien, ¿cómo se explica esta bajada de la participación de los salarios en la renta? Dado que la teoría, como se ha explicado, dice que los salarios tienden a igualarse a la productividad del trabajo, podríamos pensar que esta ha disminuido. Sin embargo, la productividad del trabajo no ha abandonado su tendencia ascendente; lo que ocurre es que ha estado creciendo por encima de los salarios desde principios de los años 1980. La figura 7, elaborada por la OIT, muestra esta evolución de los salarios y la de la productividad laboral en el caso de EEUU.

Como puede verse, hasta los años 1970 los salarios se mantuvieron muy cerca de la productividad, tal y como predice la teoría, pero a partir de ese momento la productividad sobrepasó a los salarios en una proporción cada vez mayor, creándose así una brecha entre ambos. En la figura 8 se observa la enorme expansión de la brecha entre productividad laboral y salarios en las economías desarrolladas durante la década de los años 2000.

Figura 7
Productividad Laboral y Compensación por hora en EEUU

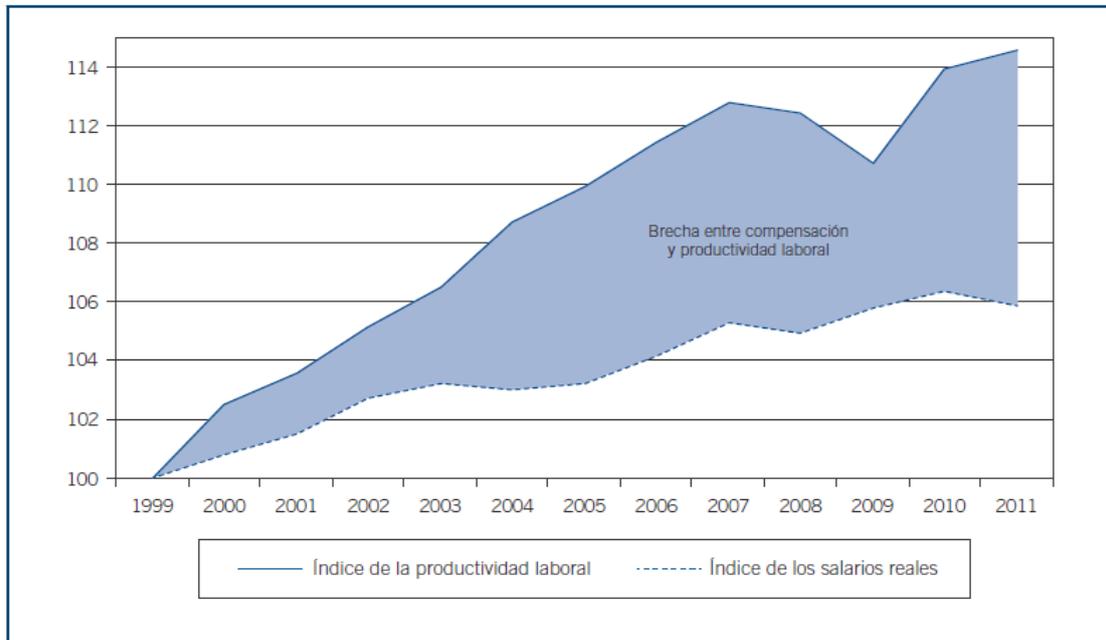


Fuente: Cifras obtenidas de Fleck, Glaser y Sprague (2011), utilizando datos actualizados publicados por la Division of Major Sector Productivity del Bureau of Labor Statistics de los Estados Unidos, a 26 de junio de 2012.

Reproducido de: OIT (2012)

Nota: Las zonas sombreadas son zonas que han registrado retrocesos de la actividad económica.

Figura 8
Productividad Laboral y Salarios en las economías desarrolladas



Nota: Debido a que los índices se refieren a promedios ponderados, los desarrollos en las tres economías desarrolladas más grandes (Estados Unidos, Japón y Alemania) tienen un impacto particular sobre este resultado. La productividad laboral se mide como producto por trabajador (ver nota 9).

Fuentes: Global Wage Database de la OIT; Modelo Económico de Tendencias de la OIT, marzo 2012.

Reproducido de: OIT (2012)

Además en los últimos años muchos países han usado el descenso de los salarios como medio para ganar competitividad: Alemania constituye un ejemplo de esto. En los últimos años Alemania ha registrado un crecimiento notablemente superior al de la mayoría de países europeos gracias a un incremento de las exportaciones. Los descensos de los salarios son un mecanismo cada vez más popular para ganar competitividad en el comercio internacional y, de hecho, la falta de una política monetaria autónoma, lo ha convertido en una de las pocas opciones para los países de la zona euro.

La crisis económica ha revertido la tendencia decreciente de los salarios pero sólo temporalmente. Este hecho responde a la naturaleza “anticíclica” de los salarios, ya que, al ser estos más rígidos que otras variables económicas, tardan más en ajustarse a la baja que los beneficios, que disminuyen de manera inmediata en los periodos de recesión. Sin embargo, a partir de 2009 la parte de la renta correspondiente a los salarios retoma su trayectoria descendente.

Dado que la mayor parte de los hogares dependen de los salarios como principal fuente de ingresos y son muy pocas las familias con rentas procedentes del capital, es obvio que el descenso generalizado de los salarios como proporción de la renta tiene como consecuencia un aumento de la desigualdad. “En la mayoría de los países para los que existen datos razonablemente comparables, el 1% de ingresos más altos posee una parte mucho mayor de la riqueza total de la economía que el 50% de ingresos más bajos (por ejemplo, el 33,8% frente al 2,5% en los Estados Unidos, el 28,7% frente al 5,1% en Indonesia y el 24% frente al 4% en Francia)” (UNCTAD, 2012: 75).

Aún así este análisis de la tendencia de los salarios considerados como un todo uniforme ofrece una visión demasiado amable del aumento de la desigualdad. Si se desagregan los trabajadores según su nivel de cualificación se ve que la caída de las remuneraciones para los empleados poco cualificados ha sido mucho mayor, mientras que para los trabajadores cualificados no sólo no han disminuido, sino que han aumentado. “El Instituto Internacional de Estudios Laborales (IIEL, 2011) calculó, por ejemplo, que en las diez economías desarrolladas para las cuales existen datos disponibles, la participación de los salarios se redujo en 12 puntos porcentuales para los trabajadores poco calificados entre inicios de la década de 1980 y 2005, mientras que aumentó en 7 puntos porcentuales para los trabajadores altamente calificados” (OIT, 2012: 71). Estos datos son el reflejo de una polarización del empleo causada por la evolución de la tecnología. Los últimos avances tecnológicos han generado una reducción de la oferta de empleos de baja cualificación, considérense por ejemplo la gran cantidad de tareas, antes manuales, que se han automatizado gracias a la nueva tecnología. Del mismo modo también han desaparecido muchos empleos de cualificación media, por lo que estos trabajadores han pasado a ocupar empleos propios de los trabajadores de baja cualificación, desplazando así a estos últimos.

Todas estas condiciones dibujan un panorama muy poco halagüeño para los trabajadores con pocos estudios, todo lo contrario a lo que sucede con los trabajadores con niveles de educación especialmente altas, cuya escasez relativa les hace ser muy valorados.

Estas últimas observaciones llaman la atención sobre la importancia, anteriormente señalada, del acceso a la educación. Dado que las perspectivas para los trabajadores poco cualificados son especialmente negativas, la desigualdad de acceso a la educación sólo puede empeorar las cosas. En muchos países del primer mundo las matrículas de los cursos universitarios han tendido a incrementar su coste en los últimos años y existe también una peligrosa tendencia a la privatización de los servicios educativos. Todo esto afecta especialmente a los hogares de ingresos bajos, la mayoría de los cuales no pueden costearse una educación que no sea ofrecida por el sector público de manera gratuita o poco costosa. Este problema se ha visto especialmente agravado en los países cuyo déficit ha crecido peligrosamente como consecuencia de la crisis de 2008 y a los que se les ha impuesto la “austeridad” como medicina, ya que, al ser la educación una de las partidas más grandes de los presupuestos públicos, resulta difícil para las autoridades no verse tentado a reducirla.

Otra forma en la que se nos revela la subestimación de este cálculo del descenso de los salarios la encontramos si eliminamos al 1% mejor remunerado, ya que de este modo la caída en la participación del trabajo resulta mucho mayor. “Esto refleja el aumento pronunciado, especialmente en los países de habla inglesa, de los salarios y las remuneraciones (incluyendo bonificaciones y opciones de compra de acciones) de altos ejecutivos, quienes ahora cohabitan con los propietarios del capital en la cima de la jerarquía de los ingresos” (OIT, 2012: 71). Stiglitz (2012) atribuye el excesivo aumento de los salarios de los altos directivos a la excesiva discrecionalidad que se les concede a estos, que ha permitido que conduzcan las empresas de forma tal que su remuneración aumente a pesar de que no hay nada que indique que su productividad lo haya hecho. Esto, señala, podría evitarse mediante unas leyes de gobernanza empresarial que regulen este tipo de comportamientos y reduzcan su poder, que es en este momento excesivo. Además, el aumento de las remuneraciones en forma de acciones entre los altos directivos ha provocado que las empresas manipulen su contabilidad para “hinchar” artificialmente el precio de las mismas contribuyendo a la creación de la burbuja que estallaría en 2008.

El descenso de la participación de los salarios en la renta implica, obviamente, que la parte correspondiente al capital ha aumentado. A este respecto conviene realizar dos observaciones. La primera es que si se desagrega la participación del capital por tipo de empresa se encuentra que ha crecido más rápido en el sector financiero que en las corporaciones no financieras. La segunda es que en las economías avanzadas las empresas no financieras han asignado un valor de las rentas de capital cada vez mayor

al pago de dividendos, además de aumentar la presión sobre las empresas para disminuir la participación del valor agregado asignado a la retribución de los trabajadores. “Al examinar un conjunto de cuatro economías desarrolladas (Francia, Alemania, Reino Unido y Estados Unidos), Husson encontró que durante el período 1987-2008 una gran parte del mayor excedente de las corporaciones se utilizó para aumentar los dividendos pagados a los accionistas [...] Dada la mayor concentración de ingresos mediante el capital más que el trabajo, los altos dividendos han contribuido frecuentemente a una mayor desigualdad general del ingreso de los hogares” (OIT, 2012: 72).

Una vez expuestos estos datos sobre la tendencia de la parte de la renta correspondiente a los salarios queda realizar un análisis de las causas que han provocado su declive. En primer lugar, se examinan los cambios en la participación del factor trabajo en la producción. Según un estudio de la OIT, el desplazamiento de la producción hacia sectores menos intensivos en mano de obra y más intensivos en capital ha tenido cierta influencia, pero sobre todo es la disminución de la participación del trabajo dentro de las industrias la que constituye un factor de gran influencia (OIT, 2012: 76).

La informalización del trabajo y el aumento de los trabajos a tiempo parcial, así como la afluencia de nuevas formas de trabajo atípicas, como los así llamados “minijobs” también han hecho mella en la participación de los salarios en la renta, ya que normalmente este tipo de trabajos se remuneran de manera menos que proporcional a la de los trabajos formales a tiempo completo. “De media en la OCDE, la proporción de empleo a tiempo parcial en el empleo total aumentó desde un 11% a mediados de los 90 hasta alrededor de un 16% a finales de los 2000, con fuertes incrementos observados en algunos países europeos (Alemania, Irlanda, Países Bajos y España)” (OECD, 2011: 32). La OCDE confirma la relación entre el empleo a tiempo parcial y la desigualdad diciendo que “añadir los trabajadores a tiempo parcial a la distribución ingresos brutos de los trabajadores a tiempo completo incrementa el coeficiente de Gini de desigualdad en más de cinco puntos porcentuales de media y aumenta en otros 2 puntos cuando los trabajadores autónomos son incluidos” (OECD, 2011: 32).

Otro de los culpables es el progreso tecnológico, que con frecuencia contribuye a aumentar la demanda de capital y reducir la de trabajo. Además de esto, ya se ha señalado la polarización del mercado de trabajo que están creando los avances tecnológicos, con consecuencias nefastas para la mano de obra poco cualificada.

El debilitamiento de las instituciones del mercado de trabajo y la reducción del tamaño del estado del bienestar se encuentran también entre los sospechosos. La afiliación sindical ha tendido a disminuir en los países industrializados durante los últimos años y las instituciones obreras son cada vez menos numerosas y más débiles. Esto ha disminuido notablemente el poder de negociación de los trabajadores con

consecuencias negativas sobre los salarios. Lo mismo ocurre con otros factores de origen estatal de influencia en el trabajo, como las prestaciones por desempleo, el salario mínimo, o las leyes sobre despidos e indemnizaciones por años de servicio. En lo respectivo a estas variables, el estado ha tendido a desproteger a los trabajadores siguiendo el consejo de los ideólogos neoliberales, que han culpado a las rigideces del mercado laboral de una gran parte de los males de la economía y han exigido una flexibilización del mismo. Estas medidas han hecho que los salarios de reserva de los trabajadores disminuyan.

Por otra parte, hay que considerar los efectos de la globalización. En el contexto actual, las empresas pueden ubicarse casi en cualquier parte del mundo, por lo que se puede decir que la oferta de empleo a la que pueden acceder es igual a los trabajadores de todo el mundo. En este contexto, con las amplias posibilidades de deslocalización, las empresas mantienen constantemente la amenaza implícita de trasladarse a otro lugar si los trabajadores se muestran demasiado exigentes, lo cual disminuye el poder de negociación de estos. Además es preciso recordar cómo las grandes empresas multinacionales aprovechan la oportunidad de trasladar sus actividades a países donde, gracias a un exceso de oferta de mano de obra o a una legislación que protege a los trabajadores insuficientemente, los costes laborales son extraordinariamente bajos.

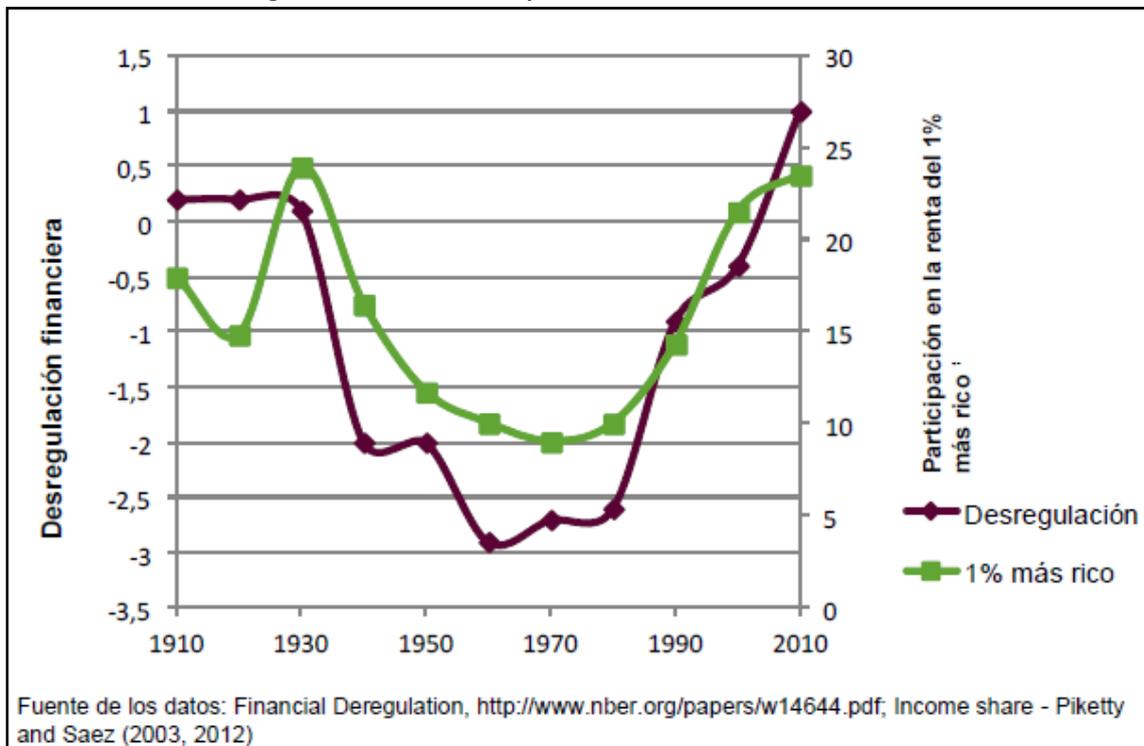
No hay que olvidar como contribuye a agravar estos problemas el hecho de que existan un conjunto de leyes internacionales e instituciones que limiten la movilidad de las personas mientras propician la movilidad de capitales. Permitir la libre circulación de personas, desde luego, no solucionaría por completo el problema. Trasládarse a otro lugar tiene unos costes, no sólo económicos, como pueden ser los costes de transporte o el de adquirir una vivienda en el nuevo lugar de residencia, sino también de índole más intangible, como el de integrarse en una nueva cultura o alejarse de los familiares y allegados, que con mucha frecuencia sobrepasarían los beneficios de una mejora de las condiciones laborales. Sin embargo, es indudable que muchas personas, sobre todo aquellas procedentes de países con unas condiciones de vida paupérrimas, emigrarían a países con mejores condiciones si no hubiera barreras legales que se lo impidieran. Esto crearía una dinámica de competencia entre países para mejorar la calidad de vida de las personas y las condiciones laborales en aras de atraer trabajadores. El efecto de la movilidad de capitales es totalmente opuesto: los países compiten por disminuir los costes laborales y la protección a los trabajadores para así atraer a más empresas, así como por crear unas condiciones fiscales ventajosas para los inversores, lo cual a su vez genera una tendencia a reducir el estado del bienestar.

Un último factor de influencia es la denominada “financiarización”, es decir, el espectacular aumento del peso relativo de las actividades financieras en la economía, que empezó a hacerse notar a partir de los años 1980 como consecuencia de una

globalización con unas restricciones mínimas a los movimientos de capitales. Este fenómeno impulsó un cambio en las empresas “hacia sistemas de gobierno corporativo basados en la maximización del valor para los accionistas y el auge de instituciones orientadas hacia los retornos agresivos, incluyendo los fondos de inversión directa, fondos de cobertura e inversionistas institucionales” (OECD, 2011: 33), ejerciendo presión para incrementar las utilidades, especialmente en el corto plazo.

Además, el aumento del peso relativo de las finanzas coloca en una posición privilegiada al capital respecto al trabajo disminuyendo el poder de negociación de los trabajadores. Uno de los pocos grupos de trabajadores que se han visto beneficiados por la financiarización han sido los altos ejecutivos de las empresas, gracias al aumento, ya comentado anteriormente, de las remuneraciones en forma de capital, como acciones, bonos o derechos de suscripción. El efecto de la desregulación financiera como generadora de desigualdad queda perfectamente ilustrado por la figura 9, donde se aprecia claramente la existencia de una correlación positiva entre ésta y la renta del 1% más rico.

Figura 9
Desregulación Financiera y renta del 1% más rico en EEUU

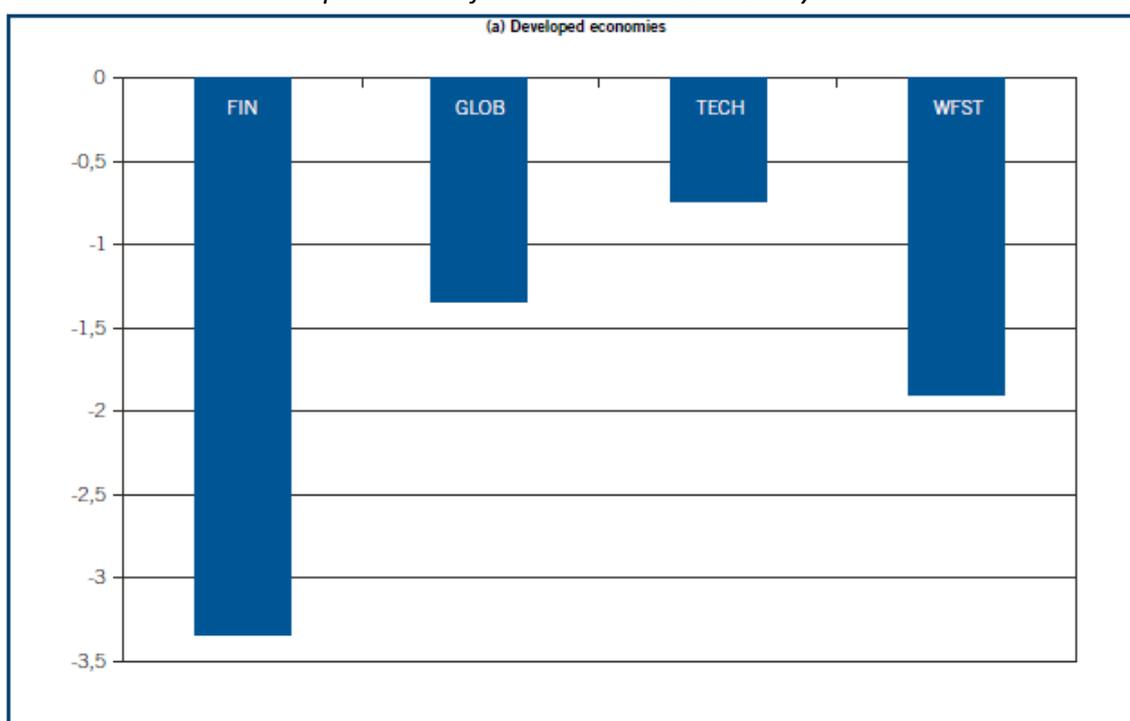


Reproducido de: OXFAM (2014: 14)

La OIT (2012) ha realizado un estudio cuantitativo para una muestra de 71 países, de los cuales 31 eran economías desarrolladas y 40 economías en desarrollo, en el que ponderaba el peso relativo de la contribución al descenso de la participación de los salarios en la renta de cuatro grupos de factores, a saber, financiarización,

globalización, tecnología y medidas del estado de bienestar e instituciones del mercado de trabajo. La muestra se desagrega en dos grupos, correspondiendo el primero a los países desarrollados y el segundo a los países en vías de desarrollo, y se obtienen resultados notablemente diferentes. Por quedar los países en desarrollo fuera del ámbito de este estudio, aquí solo se muestra la parte correspondiente a los países desarrollados (figura 10).

Figura 10
Descomposición de cambios en la participación del trabajo
en la renta promedio ajustada entre 1990-1994 y 2000-2004



Reproducido de: OIT (2012)

Nota: FIN significa “financiarización”; GLOB significa “globalización”; TECH significa “tecnología”; WFST significa “medidas del estado del bienestar” e instituciones del mercado de trabajo.

Según estos resultados, el factor más relevante es la financiarización, a la cual se le atribuye un 46% de la responsabilidad de la caída en la participación del trabajo en la renta. Le siguen los cambios en el estado del bienestar y las instituciones de trabajo con un 25%, la globalización con un 19% y el cambio tecnológico con un 10%.

Estos resultados son, en cierto modo, alentadores por un motivo: revelan que la mayor parte del problema tiene soluciones relativamente fáciles. De los cuatro factores analizados hay uno que plantea un serio problema, el cambio tecnológico, ya que controlar los efectos de este resulta especialmente difícil y constituiría un reto para las instituciones a las que se le encomendara. Sin embargo, este es el factor menos influyente. Los dos factores de más peso, en cambio, resultan más fáciles de controlar. Para la financiarización sería suficiente con incrementar los controles sobre el movimiento de capitales y para el estado del bienestar y las instituciones del mercado

de trabajo, bastaría con invertir la tendencia hacia la disminución de la participación pública en la economía y volver a constituir robustos estados del bienestar como los que se vieron en la época de la posguerra, así como fomentar unas instituciones obreras fuertes, eliminando las trabas a las mismas.

3.3.Otros motivos

Junto a las causas ya comentadas, a las que se les puede atribuir la mayor parte de la responsabilidad de este aumento de la desigualdad, hay otras de menor peso que también deben ser tenidas en cuenta.

Por un lado, están los cambios en las estructuras familiares. Se ha incrementado el número de familias con un solo sustentador con niños y sin ellos. De hecho, la proporción de ese tipo de familias respecto al total de las familias en edad de trabajar ha pasado “de un 15% de media a finales de los 80 a un 20% a mediados de los 2000. Dado que una familia de mayor tamaño conlleva una mayor cantidad de ahorro de recursos debido a las ventajas de compartir gastos, la tendencia a reducir el tamaño de las familias crea hogares más pobres, incrementando la desigualdad.

También se ha registrado un aumento del fenómeno conocido como “emparejamiento selectivo” (*assortative mating*); esto es, la tendencia de los individuos a emparejarse con personas semejantes. De este modo, las personas tienden a emparejarse con otras pertenecientes al mismo estrato social. “Hoy, el 40% de las parejas en las que ambos integrantes trabajan pertenecen al mismo decil de ingresos o al decil contiguo en comparación con el 33% de hace 20 años” (OECD, 2011: 33). Este fenómeno contribuye al incremento de la desigualdad al generar una polarización de los hogares, que tienden a separarse en hogares pobres y ricos.

4.Conclusiones

El final de la segunda guerra mundial trajo consigo una nueva tendencia en las políticas económicas a nivel mundial. El keynesianismo fue la medicina elegida para evitar que se repitieran los problemas económicos que caracterizaron el principio del siglo XX. Gracias a estas políticas, basadas en una fuerte intervención del estado en la economía, se consiguió disminuir la desigualdad notablemente respecto a los niveles espectacularmente altos que precedieron la guerra y mantenerla en estos niveles relativamente bajos durante más de dos décadas. Sin embargo, a partir de los años 1970 una gran crisis azotaría el próspero modelo económico de la posguerra. Los ideólogos neoliberales aprovecharon este momento para señalar al keynesianismo como culpable de la crisis y calificarlo de insostenible. Las ideas difundidas por la Sociedad *Mont Pelerin* se irían haciendo un sitio cada vez mayor dentro de las ideologías políticas y económicas dominantes hasta convertirse en las creadoras de un

nuevo orden económico a principios de los años 1980. A partir de este momento la intervención del estado en la economía empezó a mirarse con malos ojos creándose una presión hacia la disminución de los impuestos, así como de la oferta de servicios públicos y de transferencias. Los neoliberales utilizaron su influencia para crear una serie de instituciones y normas internacionales que configuraran a su gusto el incipiente fenómeno de la globalización. Los controles de los flujos de capitales, que crearon un alto grado de estabilidad económica en el período de la posguerra, se condenaron ahora como ineficientes, al igual que prácticamente casi cualquier forma de regulación de la economía, incluido el establecimiento de aranceles y otras formas de proteccionismo.

Hoy en día, a la luz de los datos, puede concluirse que las promesas de un mayor crecimiento y una mayor estabilidad que hizo el neoliberalismo no se han cumplido. Al contrario, hay una economía más inestable y con niveles de crecimiento que no se pueden comparar a los del periodo que siguió al fin de la segunda guerra mundial. Pero esos no son los únicos problemas que ha generado el neoliberalismo. A partir de los 1980 el nivel de desigualdad empezó a aumentar en la mayoría de las economías avanzadas y en la actualidad ésta llega a niveles sorprendentemente altos. Más desalentador aún resulta el hecho de que la tendencia ascendente de la desigualdad prosigue su camino sin ofrecer ningún síntoma de invertirse. La manera desproporcionada en la que las clases altas se han beneficiado de las políticas neoliberales, mientras que las condiciones de los estratos bajos de la sociedad se vuelven cada vez peores, hace pensar que las verdaderas razones para la aplicación de estas medidas son de índole política y no económica.

En 2008 el mundo se sumió en una crisis económica de enormes proporciones cuyos efectos todavía se hacen notar en algunos países. Si la crisis de los años 1970 fue la crisis del keynesianismo, esta es la crisis del neoliberalismo, ya que son las políticas derivadas de este las que han contribuido en gran medida a provocarla. Aún así, la respuesta a la misma por parte de las autoridades ha consistido, en términos generales, en reforzar el modelo neoliberal. Especialmente dañina ha sido la denominada "austeridad", que se ha impuesto a los países más afectados como solución al enorme déficit público en que han incurrido como consecuencia de la crisis, cuya reducción se ha establecido, erróneamente, como prioridad. La austeridad, consistente en una reducción del déficit mediante una moderación del gasto público, contribuye enormemente a aumentar los ya preocupantemente altos niveles de desigualdad, ya que ejerce a una presión a reducir el tamaño del estado del bienestar reduciendo la oferta de servicios públicos así como las transferencias que suponen un gran alivio para los hogares más desfavorecidos en términos económicos. De hecho, como ya hemos señalado, la reducción de la efectividad de las políticas públicas para paliar la desigualdad junto con la reducción de la parte de la renta correspondiente a

los salarios, se encuentra entre las razones principales de este aumento de la desigualdad.

En cualquier caso, aun suponiendo que las políticas neoliberales realmente hubieran generado una mayor estabilidad y crecimiento, cabría preguntarse si merece la pena pagar un precio tan alto en términos de desigualdad. En la actualidad está demasiado extendida la idea de que la mayoría de los problemas económicos se solucionan por sí solos mediante el aumento del producto, de modo que en los últimos tiempos se ha dedicado demasiada atención al crecimiento y muy poca al bienestar real de las personas. Los datos muestran que, a pesar de haber crecido, en la mayoría de las economías industrializadas el bienestar de la mayoría de la población se ha reducido y sólo un selecto grupo de ciudadanos ha mejorado. Dados estos resultados, podría merecer la pena renunciar a unos mayores niveles de crecimiento en aras de una mayor equidad en la distribución de los ingresos.

Del análisis realizado de las causas del aumento de la desigualdad se pueden deducir las posibles soluciones a este problema.

En primer lugar, es necesaria una política fiscal más activa en cuanto a su función redistributiva. A este respecto, se tendría que aumentar el gasto en bienes públicos y transferencias. De estas, son especialmente importantes, dados sus grandes efectos redistributivos, las transferencias destinadas a combatir la pobreza, así como el gasto en sanidad y educación pública.

También se deberían hacer los ajustes fiscales por el lado de los ingresos (aumentando los impuestos) y no del gasto (disminuyendo el gasto público). Además se deberían hacer reformas que aumentaran la progresividad del sistema tributario, estas medidas podrían ser, a grosso modo, las siguientes:

- Disminuir la carga de impuestos indirectos, ya que se ha demostrado que la mayoría de estos son, en la práctica, regresivos.
- Aumentar el peso de los impuestos directos y aplicar a estos tipos de gravamen progresivos que hagan que paguen más las rentas más altas.
- Se sabe que los sistemas fiscales no son en la práctica tan progresivos como lo son en teoría. Esto es debido a la alta capacidad de las rentas altas para evitar pagar tantos impuestos como les correspondería. En cuanto a esto, no nos referimos sólo al fraude fiscal, sino también a la denominada elusión fiscal, que es el nombre que se utiliza para designar a las formas de aprovechar las oportunidades que brinda la legislación para pagar menos impuestos de los que en teoría correspondería sin cometer infracción alguna. Para evitar esto los gobiernos deberían trabajar en reformar sus respectivos sistemas impositivos para eliminar las posibilidades de elusión. Además, se debe luchar más activamente contra el fraude, aumentando el gasto dedicado a inspectores de

hacienda y otras medidas de persecución del mismo, amén de combinar las políticas nacionales anti-evasión con políticas internacionales que combatan problemas como la existencia de paraísos fiscales y los perjuicios derivados de estos.

En segundo lugar, se deberían incrementar los controles a los movimientos de capitales, de ese modo se pondría límites a la “financiarización” de la economía y las ganancias desproporcionadas del capital. Además, esto haría más fácil establecer un sistema fiscal progresivo, ya que uno de los factores que suele disuadir de incrementar los tipos impositivos de las rentas altas es el riesgo de desencadenar una fuga de capitales, cosa que se podría evitar con controles de capitales.

En tercer lugar, serían necesarias una serie de reformas en las políticas internacionales que paliaran los efectos negativos de la globalización.

Bibliografía

Atkinson, Anthony B. (1970): "On the Measurement of Inequality". *Journal of Economic Theory*, 2, pp. 224-263.

Bastagli, Francesca, David Coady y Sanjeev Gupta (2012): "Income Inequality and Fiscal Policy". *IMF Staff Discussion Note 12/08*, junio. Washington.

Harvey, David (2007): *Breve Historia del neoliberalismo*. Akal, Madrid.

OECD (2011): "An Overview of Growing Income Inequality in OECD Countries: Main Findings", en *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising*. París.

OECD (2014a): "United States: Tackling-high-inequalities, creating opportunities for all". Paris.

OECD (2014b): "Rising inequality: youth and poor fall further behind". *Income Inequality Update*, junio. París.

OIT (2012): "La caída de la participación del trabajo en el ingreso", capítulo 5 de *Informe mundial sobre salarios 2012/13: los salarios y el crecimiento equitativo*. Ginebra.

OXFAM (2014): "Gobernar para las élites. Secuestro democrático y desigualdad económica". Informe de Oxfam nº 178, enero.

Stiglitz, Joseph E. (2012): *El precio de la desigualdad*. Taurus, Madrid.

UNCTAD (2012): *Políticas para un crecimiento inclusivo y equilibrado. Informe sobre Comercio y Desarrollo-2012*. Naciones Unidas. Nueva York y Ginebra.