LA ECONOMÍA DE LAS DESIGUALDADES

cómo implementar una redistribución justa y eficaz de la riqueza

thomas piketty

siglo veintiuno editores

sociología y política
serie rumbos teóricos

Dirigida por Gabriel Kessler

Traducción: María de la Paz Georgiadis

LA ECONOMÍA DE LAS DESIGUALDADES

cómo implementar una redistribución justa y eficaz de la riqueza

thomas piketty

siglo veintiuno editores

grupo editorial
siglo veintiuno

siglo xxi editores, méxico
CERRO DEL AGUA 248, ROMERO DE TERREROS, 04310 MÉXICO, DF
www.sigloxxieditores.com.mx

siglo xxi editores, argentina
GUATEMALA 4824, C1425BUP, BUENOS AIRES, ARGENTINA
www.sigloxxieditores.com.ar

anthropos
LEPANT 241, 243 08013 BARCELONA, ESPAÑA
www.anthropos-editorial.com

Piketty, Thomas
La economía de las desigualdades. Cómo implementar una redistribución justa y eficaz de la riqueza.- 1ª ed.- Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores Argentina, 2015.
208 p.; 21x14 cm.- (Sociología y política, serie Rumbos teóricos // dirigida por Gabriel Kessler)

Traducido por: María de la Paz Georgiadis // ISBN 978-987-629-503-1

1. Sociología. 2. Economía. I. Georgiadis, María de la Paz, trad.
II. Título
CDD 301

Cet ouvrage a bénéficié du soutien des Programmes d'aide à la publication de l'Institut français.
Esta obra cuenta con el apoyo de los Programas de ayuda a la publicación del Institut français.

Título original: *L'économie des inégalités* (París, Éditions La Découverte, 2008)

© 2015, Siglo Veintiuno Editores Argentina S.A.

Ilustración de cubierta: Sebastián Dufour
Diseño de cubierta: Eugenia Lardiés

ISBN 978-987-629-503-1

Impreso en Artes Gráficas Delsur // Alte. Solier 2450, Avellaneda en el mes de marzo de 2015

Hecho el depósito que marca la ley 11.723
Impreso en Argentina // Made in Argentina

Índice

Introducción **9**

1. Cómo medir las desigualdades y su evolución **15**
Los distintos tipos de ingreso 17
La desigualdad de los salarios 21
La desigualdad de los ingresos 26
Las desigualdades en el tiempo y el espacio 32
La evolución histórica de la desigualdad 34

2. La desigualdad capital/trabajo **47**
La parte del capital en el ingreso total 50
La dinámica de la distribución del capital 90

3. La desigualdad de los ingresos del trabajo **105**
Desigualdad de los salarios y desigualdad del capital humano 108
Las determinaciones sociales de la desigualdad de los salarios 139

4. Las herramientas de la redistribución **157**
La redistribución pura 159
Las redistribuciones eficaces 179

Referencias bibliográficas **191**

Este libro fue escrito y publicado por primera vez en 1997. Tuvo varias reediciones y actualizaciones desde esa fecha, especialmente para esta nueva edición (2014). Sin embargo, quiero destacar que la estructura de conjunto no se ha modificado desde 1997 y que esta obra refleja en lo esencial el estado de los conocimientos y de la documentación disponible en ese entonces. En especial, sólo de manera imperfecta toma en cuenta las investigaciones internacionales realizadas a lo largo de estos últimos quince años sobre la dinámica histórica de las desigualdades. El lector que esté interesado en una presentación detallada de estas investigaciones históricas y de las conclusiones que se puedan extraer puede remitirse a la *World Top Incomes Database* (disponible en línea) y a mi libro *El capital en el siglo XXI*.

Introducción

La cuestión de la desigualdad y la redistribución está en el centro del conflicto político. A grandes rasgos, podemos decir que tradicionalmente el conflicto central opone dos vertientes.

Por un lado, la posición liberal de derecha nos dice que sólo las fuerzas de mercado, la iniciativa individual y el crecimiento de la productividad permiten mejorar en el largo plazo los ingresos y las condiciones de vida –en especial, de los menos favorecidos–, y que por lo tanto la acción pública de redistribución, además de ser moderada, debe limitarse a herramientas que interfieran lo menos posible con ese mecanismo virtuoso; por ejemplo, el sistema integrado de retenciones y transferencias (impuesto negativo) de Milton Friedman (1962).

Por otra parte, la posición tradicional de izquierda, heredada de los teóricos socialistas decimonónicos y de la práctica sindical, nos dice que sólo las luchas sociales y políticas pueden aliviar la indigencia de los más necesitados producida por el sistema capitalista, y que la política pública de redistribución, por el contrario, debe llegar hasta la médula del proceso de producción para cuestionar la manera en que las fuerzas de mercado determinan tanto las ganancias apropiadas por los poseedores del capital como las desigualdades entre asalariados, por

ejemplo, nacionalizando los medios de producción o fijando escalas salariales, y no debe limitarse a establecer impuestos que financien transferencias fiscales.

En principio, este conflicto derecha/izquierda muestra que los desacuerdos sobre la forma concreta y la oportunidad de una política pública de redistribución no se deben necesariamente a principios contradictorios de justicia social, sino antes bien a análisis contradictorios acerca de los mecanismos económicos y sociales que producen las desigualdades. De hecho, hay cierto consenso en cuanto a varios principios fundamentales de justicia social: si la desigualdad se debe, al menos en parte, a factores que los individuos no controlan, como la desigualdad de las dotaciones iniciales legadas por la familia o la buena fortuna, acerca de lo cual los individuos no son responsables, entonces es justo que el Estado trate de mejorar de la manera más eficaz la suerte de las personas menos favorecidas; es decir, de aquellas que tuvieron que lidiar con los factores no controlables menos propicios. Las teorías modernas de la justicia social expresan esta idea como "regla maximin": la sociedad justa debe maximizar las mínimas oportunidades y condiciones de vida ofrecidas por el sistema social. Este principio fue introducido formalmente por Serge Christophe Kolm (1971) y John Rawls (1972), pero lo encontramos en formas más o menos explícitas muy anteriores, como la noción tradicional según la cual a todos se les debe garantizar derechos iguales de la manera más extensa, noción ampliamente aceptada en un nivel teórico. El verdadero conflicto se refiere a la manera más eficaz de hacer progresar en verdad las condiciones de vida de los menos favorecidos y a la extensión de los derechos que se pueden conceder a todos, más que a los principios abstractos de justicia social.

Así, sólo un análisis minucioso de los mecanismos socioeconómicos que producen la desigualdad podría otorgar su cuota de verdad a estas dos visiones extremas de la redistribución, y así tal vez sumar un aporte para implementar una redistribución más justa y eficaz. El objetivo de este libro es presentar el estado actual de los conocimientos que permiten avanzar en esta dirección.

El ejemplo de este conflicto izquierda/derecha muestra en especial la importancia de la oposición entre distintos tipos de redistribución, diferentes herramientas de la redistribución. ¿Hay que dejar que el mercado y su sistema de precios operen libremente, y conformarse con redistribuir mediante impuestos o transferencias fiscales? ¿O hay que intentar modificar en forma estructural el modo en que las fuerzas de mercado producen la desigualdad? En el lenguaje de los economistas, esta oposición corresponde a la diferencia entre redistribución pura y redistribución eficaz. La primera se adapta a las situaciones en que el equilibrio de mercado es eficaz, sí, en el sentido de Pareto; es decir, cuando es imposible reorganizar la producción y la asignación de los recursos de manera en que todo el mundo gane, pero a la vez las consideraciones de pura justicia social requieren una redistribución desde los individuos más favorecidos hacia los que lo son menos. La segunda corresponde a las situaciones en que imperfecciones del mercado requieren intervenciones directas en el proceso de producción, que simultáneamente permiten mejorar la eficacia paretiana de la asignación de los recursos y la equidad de su redistribución.

En la práctica del conflicto político contemporáneo, a menudo esta oposición entre redistribución pura y redistribución eficaz se ha confundido con la oposición entre una redistribución de amplitud moderada y una redis-

tribución más ambiciosa. Sin embargo, este tradicional conflicto izquierda/derecha se complicó a lo largo del tiempo; por ejemplo, desde que algunos de la izquierda pregonan la instauración de un "ingreso mínimo ciudadano" [*revenu minimum de citoyenneté*] asignado a todos y financiado por impuestos, que, sin interferir directamente con el juego del mercado, se diferencia del impuesto negativo de Friedman sólo por su alcance. En términos generales, la cuestión de las herramientas de la redistribución no necesariamente se confunde así con la cuestión del alcance de la redistribución. Este libro intentará mostrar la conveniencia de abordar de maneras diferentes estas dos cuestiones, ya que suelen poner en juego consideraciones y respuestas distintas.

En busca de proseguir esta exploración, el capítulo 1 reseña algunos órdenes de magnitud y evoluciones históricas que caracterizan la desigualdad contemporánea, lo que permitirá detectar los principales hechos que las teorías de la desigualdad y la redistribución deben considerar. Los dos capítulos que le siguen presentan los principales análisis de los mecanismos que producen las desigualdades; insisten en el desafío político de los conflictos intelectuales que oponen a las diferentes teorías y a la vez indagan los hechos observados u observables que permiten dirimirlos. El capítulo 2 se abocará al tema de la desigualdad capital/trabajo, desigualdad fundamental que marcó profundamente el análisis de la "cuestión social" desde el siglo XIX. Más adelante, el capítulo 3 abordará la desigualdad de los ingresos del trabajo en sí mismos, aspecto que tal vez se haya vuelto central en la discusión sobre la desigualdad contemporánea, si es que no lo fue siempre. Una vez recopiladas esas doctrinas, será posible retomar y profundizar en el tema esencial, el de las condiciones y herramientas de la redis-

tribución (capítulo 4). Se prestará particular atención a la desigualdad y redistribución en Francia, aunque la relativa escasez de datos y estudios disponibles, que contrasta llamativamente con la importancia que se otorga al desempleo o a la fractura social, por ejemplo, en el debate público de los años noventa, a veces nos obligará a contentarnos con estudios sobre otros países, en especial sobre los Estados Unidos, para explicar, confirmar o rebatir las teorías presentadas.

1. Cómo medir las desigualdades y su evolución

¿Cuáles son los órdenes de magnitud de la desigualdad contemporánea? ¿La desigualdad que separa a los pobres de los ricos en un país dado puede medirse mediante una brecha de ingresos que van de 1 a 2, de 1 a 10 o de 1 a 100? ¿Cómo comparar estas brechas con las desigualdades observadas en el tiempo y el espacio? ¿Estas brechas eran las mismas en 1950, 1900, 1800? ¿La desigualdad respecto del desempleo se convirtió en los países occidentales de la década de 1990 en la principal desigualdad?

LOS DISTINTOS TIPOS DE INGRESO

¿Cuáles son las distintas fuentes de los ingresos efectivamente percibidos por los hogares? La tabla 1 (p. 20), desagrega los ingresos de los cerca de veinticuatro millones de hogares de residentes en Francia en 2000 en términos de salarios, ingresos de trabajadores independientes (agricultores, comerciantes, profesiones liberales, etc.), jubilaciones, otras políticas de transferencia de ingresos (asignaciones familiares, fondos de desempleo,

RMI,* etc.) y rentas patrimoniales (dividendos, intereses, alquileres, etc.).

¿Qué nos muestra la tabla 1? En principio, el 58,8% del ingreso total de los hogares se percibe en forma de salario. Si se toma en cuenta el 5,8% correspondiente a los ingresos de los independientes, se obtienen cerca de los dos tercios del ingreso total para los ingresos llamados "de actividad". Luego, los ingresos sociales representan más del 30% del total de ingreso de los hogares, y más de dos tercios corresponden a jubilaciones. Por último, las rentas patrimoniales de los hogares sólo representan el 5% de su ingreso total. Sin embargo, las ganancias de capital están mal informadas por los hogares en las encuestas sobre los ingresos. La contabilidad nacional, basándose en las cifras provistas por las empresas y el sistema bancario sobre los dividendos e intereses abonados, llega a una estimación alta de la parte de las ganancias del capital en el ingreso total de los hogares, en el orden del 10% (INSEE, 1996b: 26-29). Sin embargo, todas las fuentes llegan a una misma conclusión: los ingresos de actividad representan al menos seis o siete veces más dinero que los ingresos de capital percibidos por los hogares. En Europa, esta es una característica general de la distribución de ingresos en todos los países occidentales (Atkinson y otros, 1995: 101). Pese a todo, esta magnitud del 5 o del 10% subestima la importancia de la ganancia del capital para la economía y la sociedad

* El RMI, "ingreso mínimo de inserción" fue una asignación francesa vigente entre 1988 y 2009. Solventada por el Estado, se pagaba por medio de las cajas de asignaciones familiares o la mutual social agrícola a las personas sin recursos o con recursos inferiores a un límite fijado por decreto. En 2009 lo suplantó un "ingreso de solidaridad activa"(RSA), de alcance más amplio. [N. de T.]

en su conjunto, ya que una parte importante de la ganancia del capital de las empresas no se distribuye entre los hogares que las poseen (véase cap. 2, pp. 31-32).

Por supuesto, la importancia de los distintos tipos de ingresos no es la misma según se sea rico o pobre. Para distinguir los distintos grupos de ingreso, es útil emplear la noción de decil: el primer decil de una distribución, llamado D1 en la tabla 1, agrupa al 10% de los hogares que tienen el ingreso más bajo; el segundo decil, llamado D2, representa al 10% siguiente, y así sucesivamente hasta el décimo decil, llamado D10, que representa al 10% más rico. Para refinar la descripción, también podemos recurrir a la noción de centil: el primer centil agrupa al 1% más pobre, y así sucesivamente hasta el centésimo centil. Estas nociones definen subgrupos de la población –es decir, dos millones cuatrocientos mil hogares por decil y doscientos cuarenta mil hogares por centil para el caso de Francia en 2000– de los que se puede por ejemplo calcular el ingreso promedio; estas nociones no deben confundirse con la de límite de ingreso que separa dos grupos de ingreso, que se identificará con la letra P: P10 representa así el límite superior de ingreso por debajo del cual está el 10% de los hogares, P90 el límite superior por debajo del cual está el 90% de los hogares, y así sucesivamente. En la tabla 1, P90-95 representa el conjunto de los hogares situados entre el límite superior del 90º centil y el límite superior del 95º centil; es decir, la primera mitad del décimo decil, mientras que el P95-P100 representa la segunda mitad del décimo decil, es decir los cinco centiles más ricos.

Tabla 1. Los distintos tipos de ingresos percibidos por los hogares en Francia en 2000

	Salarios	Independientes	Jubilaciones	Transferencias	Patrimonio
Promedio	58,8	5,8	21,3	9,5	4,6
D1	17,9	1,7	43,2	34,2	3,1
D2	30,0	2,3	44,6	20,7	2,4
D3	38,3	2,9	40,8	15,1	2,9
D4	44,3	2,7	35,7	14,3	3,1
D5	50,6	2,6	28,9	14,6	3,4
D6	58,4	3,6	22,0	12,4	3,6
D7	63,3	3,4	19,8	10,4	3,2
D8	66,5	3,3	18,7	7,6	3,9
D9	68,6	4,6	16,6	5,6	4,6
P90-P95	70,2	7,0	13,4	4,1	5,3
P95-P100	63,6	16,4	8,4	2,9	8,8

Lectura: "D1" representa al 10% de los hogares más pobres, "D2" el 10% siguiente, y así sucesivamente. "P95-P100" representa al 5% de los hogares más ricos, y "P90-95" al 5% que lo precede. Los salarios representan en promedio el 58,8% del ingreso total percibido por el conjunto de los hogares. Asismismo representan un 17,9% de los ingresos percibidos por el 10% de los hogares más pobres, un 30,0% para el 10% siguiente, y un 63,6% para el 5% más rico.

Notas: Los ingresos de los independientes incluyen renta agrícola, ganancias industriales y comerciales, y ganancias no comerciales. Las transferencias abarcan asignaciones familiares, fondos de desempleo y pensiones sociales. Las ganancias de capital percibidas por los hogares, o rentas patrimoniales de los hogares, abarcan los dividendos de acciones, intereses y alquileres. Todos los ingresos son netos (de deducciones y cargas sociales).

Fuente: Encuesta "Budget de famille 2000", INSEE (cálculos del autor).

La tabla 1 muestra que una gran porción de los hogares de D1 son de pequeños jubilados y desempleados: los salarios que perciben representan en promedio menos del 18% de su ingreso, contra más del 80% para los ingresos sociales. La parte de los salarios en el ingreso total aumenta con el ingreso, a medida que los jubilados y desempleados se hacen más escasos, antes de volver a descender levemente para el 5% de los hogares más ricos (P95-P100); una parte importante del ingreso de estos últimos está constituida por rentas patrimoniales y, sobre todo, por ingresos de actividad no salariales. Estos ingresos de actividad no salariales tienen una naturaleza intermedia entre ingresos del trabajo y ganancias del capital, ya que remuneran a la vez el trabajo del agricultor, el médico, el comerciante y el capital invertido por estos últimos. Sin embargo, los ingresos salariales siguen representando una parte muy importante del ingreso total de los hogares muy acomodados: el 5% de los hogares más ricos recibe mucho más salarios que rentas de patrimonio, sea cual fuere la estimación adoptada. Habrá que ascender mucho más en la jerarquía de los ingresos para que los salarios dejen de ser mayoritarios (Piketty, 2001).

LA DESIGUALDAD DE LOS SALARIOS

¿Cómo se distribuyen los salarios, que representan por mucho la fuente más importante de ingresos de los hogares? La tabla 2 describe la desigualdad de los salarios entre los asalariados de tiempo completo del sector privado en Francia en 2000; es decir, alrededor de doce millones setecientas mil personas.

Tabla 2. La desigualdad de los salarios en Francia en 2000

	Salario mensual en euros		
Promedio	**1700**		
D1	890	900	P10
D2	1000		
D3	1110		
D4	1210		
D5	1310	1400	P50
D6	1450		
D7	1620		
D8	1860		
D9	2340	2720	P90
D10	4030		

Lectura: "D1" representa el 10% de los asalariados peor remunerados, "D2" el 10% siguiente, y así sucesivamente. "P10" es el límite de salario que separa D1 y D2; "P50", el límite de salario que separa D5 y D6; "P90", el límite de salario que separa D9 y D10. El 10% de los asalariados peor remunerados gana menos de 900 euros por mes y en promedio 890 euros, mientras que el 10% de los mejor remunerados gana más de 2720 euros y en promedio 4030 euros.

Notas: Salarios mensuales sin premios, netos (de deducciones y cargas sociales), para los asalariados de tiempo completo del sector privado.

Fuente: DADS, INSEE (2002: 10).

El 10% de los asalariados peor remunerados perciben una suma que ronda el SMIC [*salaire minimum interprofessionnel de croissance*]; es decir, un salario mínimo social promedio de 890 euros netos en 2000 para D1. El salario intermedio, que se define como el salario por debajo del cual está el 50% de los asalariados, llamado P50, es de 1400 euros. Es superior al salario promedio del quinto decil de salarios, que asciende a 1310 euros, ya que el quinto decil está integrado por los asalariados que se sitúan entre P40 y P50. En especial, es inferior al salario promedio (de 1700 euros en el año 2000), ya que la segunda mitad de la distribución de los salarios está mucho más espaciada que la primera mitad, tanto que los salarios muy altos llevan al salario promedio sobre el salario intermedio. Por otro lado, el 10% de los asalariados mejor remunerados, que gana al menos 2720 euros por mes, recibe un salario promedio de 4030 euros; es decir, casi dos veces el salario promedio del 10% precedente (2340 euros).

Un indicador práctico de la desigualdad total de los salarios es la relación entre P90 y P10; es decir, entre el límite inferior del décimo decil y el límite superior del primer decil. En el caso de la desigualdad de los salarios en Francia en 2000, este indicador P90/P10 vale 2720/900, o sea 3,0: para integrar el 10% mejor remunerado, hay que ganar al menos 3 veces más que para integrar el 10% peor remunerado. No hay que confundir este indicador con la relación entre D10 y D1; es decir, entre el salario promedio del décimo decil y el salario promedio del primer decil, que por definición es siempre más elevado y que valdría aquí 4030/890, o sea 4,5: el 10% mejor remunerado en Francia gana en promedio 4,5 veces más que el 10% peor remunerado. La tabla 2 también permite calcular la parte total de la masa salarial percibida

por el 10% mejor remunerado: dado que el salario promedio de D10 es 2,37 veces más elevado que el salario promedio (4030/1700 = 2,37) y que los asalariados de D10 representan por definición el 10% del número total de los asalariados, eso significa que perciben el 23,7% de la masa salarial total.

Además se emplean otros indicadores para considerar la desigualdad del conjunto de la distribución y no sólo las brechas entre los deciles extremos; por ejemplo, el coeficiente de Gini o los indicadores de Theil y de Atkinson (Morrisson, 1996: 81-96). Sin embargo, los indicadores de tipo interdecil –es decir, P90/P10, D10/D1, P80/P20, etc.– son por mucho los más simples e intuitivos. El indicador P90/P10 tiene el mérito de estar disponible de manera relativamente confiable en muchos países y, por lo tanto, se lo utilizará a menudo en este capítulo.

Para tener una visión más completa de las desigualdades de salarios, habría que tener en cuenta asimismo los salarios del sector público (Estado, administraciones locales, empresas públicas). En Francia, los 4 100 000 asalariados de tiempo completo del sector público tienen un salario promedio algo superior al del sector privado, y la dispersión de los salarios públicos es notoriamente más débil: por ejemplo, la brecha P90/P10 es de 2,6 en la función pública de Estado (INSEE, 1996D: 55).

COMPARACIONES INTERNACIONALES

¿Esta brecha salarial (de 1 a 3, aproximadamente) entre P10 y P90 es típica de la desigualdad de los salarios tal como se presenta en todos los países? La tabla 3 proporciona el valor de la brecha P90/P10 para catorce países de la OCDE en 1990.

Tabla 3. La desigualdad de los salarios en la OCDE en 1990, medida por la ratio P90/P10

Noruega	2,0	Portugal	2,7
Suecia	2,1	Japón	2,8
Dinamarca	2,2	Francia	3,1
Holanda	2,3	Reino Unido	3,4
Bélgica	2,3	Austria	3,5
Italia	2,4	Canadá	4,4
Alemania	2,5	Estados Unidos	4,5

Lectura: En Alemania, para integrar el 10% de los asalariados mejor remunerados, hay que ganar 2,5 veces más que para integrar el 10% de los asalariados peor remunerados.

Fuente: OCDE (1993: 170-173); Katz y otros (1995: fig. 1).

Se puede ver que Francia, cuya brecha salarial era igual a 3,1 en 1990 según los datos de la OCDE, ocupa una posición intermedia entre, por un lado, Alemania y los países nórdicos –cuya brecha es, por lo general, del orden de 2,5 y puede descender hasta 2 en Noruega, 2,1 en Suecia y 2 en Dinamarca– y, por otro lado, los países anglosajones –entre los cuales la brecha P90/P10 alcanza 3,4 en el Reino Unido, 4,4 en Canadá y 4,5 en los Estados Unidos–. Para el conjunto de los países involucrados, las cifras de la tabla 3 atañen sólo a los asalariados de tiempo completo. La aclaración es importante, ya que la consideración de los asalariados a tiempo parcial –o sea 3 100 000 asalariados en Francia en 2000– lleva sistemáticamente a brechas P90/P10 más elevadas. Por ejemplo, los números de la OCDE,

que en el caso particular de los Estados Unidos integran todos los salarios intermitentes o de medio tiempo, dan una brecha P90/P10 de 5,5 en 1990, mientras que esta brecha es sólo de 4,5 cuando sólo se consideran los asalariados de tiempo completo (Katz y otros, 1995: figura 1, Lefranc, 1997: tabla 1), como lo realiza la OCDE (1993: 173) para los restantes países. Las brechas P90/P10 de los salarios están todas en un rango que va desde aproximadamente 2-2,5 hasta 4,5, lo que ya es considerable para países que tienen niveles de desarrollo muy similares.

LA DESIGUALDAD DE LOS INGRESOS

¿Cómo se transcribe esta desigualdad de los salarios entre asalariados en términos de desigualdades de los ingresos entre hogares? La operación es compleja, ya que deben tenerse en cuenta a la vez los ingresos de actividad no salariales de los trabajadores independientes (tres millones de personas en Francia en 2000), los ingresos y transferencias sociales, las rentas patrimoniales, luego reunir los asalariados, los no asalariados y sus hijos para conformar los hogares. La tabla 4 presenta el resultado de estas operaciones para Francia en 2000.

El ingreso mensual promedio de los hogares de residentes en Francia es de 2280 euros, pero un 10% de los hogares dispone de menos de 790 euros, mientras que otro 10% gana más de 4090 euros, lo que significa una brecha P90/P10 de 5,2 que comparar con la brecha P90/P10 de 3,0 para los salarios. El 5% de los hogares más acomodados –que ganan más de 5100 euros– tiene un ingreso mensual promedio de 7270 euros.

Tabla 4. La desigualdad de los ingresos en Francia en 2000, promedio

	Ingresos mensuales en euros		
Promedio	**2280**		
D1	540	790	P10
D2	930	1070	P20
D3	1190	1330	P30
D4	1480	1610	P40
D5	1760	1920	P50
D6	2080	2240	P60
D7	2430	2630	P70
D8	2880	3150	P80
D9	3570	4090	P90
P90-P95	4520	5100	P95
P95-P100	7270		

Lectura: Véanse tablas 1 y 2. El 10% de los hogares más pobres tiene un ingreso inferior a 790 euros por mes, y recibe en promedio un ingreso de 540 euros; el 5% más rico tiene un ingreso superior a 5100 euros y un ingreso medio que ronda los 7300 euros.

Notas: Ingresos anuales divididos por 12, que incluyen salarios, ingresos de los independientes, jubilaciones, transferencias y rentas patrimoniales. Ingresos netos de deducciones y cargas sociales, pero no de otros impuestos directos.

Fuente: Encuesta "Budget de famille 2000", INSEE (cálculos del autor).

El hecho de que la desigualdad de los ingresos entre hogares sea más elevada que la desigualdad de salarios entre asalariados es una regularidad muy general, que se agrava en el caso de Francia en 2000, por la existencia de muchos hogares sin empleo, pero que suele explicarse por otros factores.

En principio, los ingresos de actividad no salariales, y en especial las rentas patrimoniales, están distribuidos en forma mucho más desigual que los salarios. Típicamente, la parte de rentas patrimoniales percibida por el 10% de los hogares más ricos es del orden del 50% de las rentas de patrimonio percibidas por el conjunto de los hogares, al igual que, por otro lado, la parte del patrimonio total poseído por el 10% más rico, mientras que la parte de la masa salarial recibida por el 10% de los asalariados mejor remunerados se sitúa, según los países, entre el 20 y el 30% (23,7% en Francia en 2000). Sin embargo, la parte de las rentas patrimoniales en el ingreso total es débil, razón por la cual la parte de los ingresos percibida por el 10% de los hogares más ricos es sólo del 26% del ingreso total de los hogares en Francia en 2000. Estas pronunciadas disparidades de patrimonio, además de más profundas que las desigualdades de salario e ingreso, son mucho menos conocidas. Se sabe que la desigualdad de los patrimonios no se explica sólo por la desigualdad de los ingresos presentes y pasados que permiten constituirlos, sino también en gran medida –cerca de la mitad en Francia de 1992, según Lollivier y Verger (1996)– por diferencias de comportamiento en ahorro y acumulación que no se explican mediante la desigualdad de los ingresos. Estas dificultades particulares ligadas al patrimonio explican por qué la medición de las desigualdades se suele restringir sólo a la desigualdad de los ingresos y los salarios.

Pero la razón principal por la cual la desigualdad de los ingresos aparece siempre notoriamente más elevada que la desigualdad de los salarios es muy distinta: se debe a que una mayoría de los hogares de bajos ingresos son hogares a menudo unipersonales que cobran pequeñas jubilaciones, mientras que los hogares de altos ingresos suelen ser parejas con dos ingresos y niños a cargo. Si se calculara la brecha P90/P10 no para los ingresos de los hogares sino para los ingresos de los hogares ajustados según el tamaño de los hogares, para medir la desigualdad de los niveles de vida y no de los ingresos en cuanto tales, entonces se percibiría una brecha del orden de 4,3-4,4 y no de 5,2, según la escala de ajuste, o escala de equivalencia, utilizada (INSEE, 1996b: 16). Si nos interesamos por la desigualdad de los ingresos efectivamente disponibles para los hogares, también habría que considerar el papel del impuesto a las ganancias, lo que no hacen los números de la tabla 4. Esto llevaría a disminuir la brecha P90/P10 en alrededor de un 10%, ya que el impuesto a las ganancias pagado por un hogar que tiene un ingreso igual a P90 –es decir, 4090 euros por mes– asciende en promedio al 10% de su ingreso, mientras que los hogares de P10 no tributan (INSEE, 1995: 19; sobre el efecto redistributivo de las retenciones y transferencias, véase cap. 4). Se llega así a una brecha P90/P10 de los ingresos disponibles ajustados según el tamaño de los hogares del orden de 3,5-4, levemente superior al de la desigualdad de los salarios.

COMPARACIONES INTERNACIONALES

¿Cómo se compara esta brecha P90/P10 con lo que se observa en los otros países? Las comparaciones internacionales, por desgracia, son mucho más difíciles de reali-

zar para los ingresos de los hogares que para los salarios: a menudo es difícil considerar exactamente las mismas categorías de ingreso en todos los países. Sin embargo, en 1995, luego de un ambicioso proyecto de construcción de una base de datos comparables para distintos países, se publicó *Luxembourg Income Study* (LIS), un estudio internacional de la desigualdad de los ingresos, por pedido de la OCDE (Atkinson y otros, 1995).

Las brechas P90/P10 de la tabla 5 son brechas de ingreso disponible; es decir, una vez descontados todos los impuestos y transferencias y ajustados según tamaño de los hogares. Por esta razón, se le atribuye a Francia una brecha de 3,5 y ya no de 5,2, como en la tabla 4, a lo que se agrega el hecho de que el estudio de la OCDE utiliza datos de origen fiscal de 1984 y no los de la encuesta "Budget de famille" de 2000.* Volvemos a encontrar las mismas oposiciones internacionales que para la desigualdad de los salarios: los países del sector nórdico (Alemania, Bélgica, Suecia, Noruega) –cuyas brechas salariales eran del orden de 2-2,5– se caracterizan por una brecha de ingreso de alrededor de 2,5-3, mientras que los países anglosajones –cuyas brechas salariales eran del orden de 3,5-4,5– tienen brechas de ingreso del orden de 4-5,5; otra vez los Estados Unidos tienen un récord de 5,9. Francia vuelve a ocupar una posición intermedia.

* Según las define el INSEE, ente estadístico francés, las encuestas "Budget de famille" se realizan para conocer la incidencia del consumo en el presupuesto familiar. Los factores tomados en cuenta son las características del hogar según sus dimensiones y su nivel de vida. [N. de T.]

Tabla 5. La desigualdad de los ingresos en la OCDE, medida por la ratio P90/P10

Suecia	2,7	Reino Unido	3,8
Bélgica	2,8	Italia	4,0
Noruega	2,9	Canadá	4,0
Alemania	3,0	Estados Unidos	5,9
Francia	3,5		

Lectura: En Suecia, para integrar el 10% de los hogares más acomodados, hay que ganar 2,7 veces más que para integrar el 10% más pobre.

Nota: Se trata de la ratio P90/P10 para los ingresos disponibles ajustados por el tamaño de los hogares (Atkinson y otros, 1995).

Años: 1984 (Alemania, Francia), 1986 (Estados Unidos, Italia, Noruega, Reino Unido), 1987 (Canadá, Suecia), 1988 (Bélgica).

Fuente: LIS, Atkinson, Rainwater y Smeeding (1995: 40).

Es muy complicado comparar estos números con los pocos indicadores disponibles de la desigualdad existente fuera de los países desarrollados. Sin embargo, todo parece dar cuenta de una gran variedad de situaciones: los países sudamericanos se distinguen por una desigualdad superior a la de los países occidentales más desiguales, mientras que la mayoría de los países asiáticos, así como los países africanos menos desarrollados, se caracterizan por una desigualdad de ingresos igual o inferior a la de los países occidentales menos desiguales (Morrisson, 1996: 145-172). La comparación también es difícil respecto de la desigualdad que existió en los países comunistas, porque había muchos beneficios en especie, que son difíciles de cuantificar desde el punto de vista monetario. Los indicadores disponibles parecen mostrar

brechas de ingreso real muy comparables al promedio de los países capitalistas, y por lo general superiores a las brechas más débiles de los países capitalistas (1996: 140).

LAS DESIGUALDADES EN EL TIEMPO Y EL ESPACIO

¿Acaso estas brechas de salario o de ingreso de 1 a 3 o de 1 a 4 entre el límite superior del 10% más pobre y el límite inferior del 10% más rico que viven en el mismo país al mismo tiempo son insignificantes en comparación con la desigualdad que separa a un occidental de 1990 de un occidental de 1900 o de un indio de 1990? La tabla 6 señala los poderes adquisitivos promedio de un obrero y de un mando gerencial alto en Francia de 1879 a 1994, medido en francos de 1994; es decir, toma en cuenta la evolución del costo de vida.

Se deben tomar con precaución estos números: a medida que uno se remonta en el tiempo, la idea misma de un índice sintético del costo de vida plantea problemas, por lo mucho que han cambiado los modos de consumo. Pero se pueden considerar como significativos los órdenes de magnitud: entre 1870 y 1994, el poder adquisitivo de un obrero se multiplicó por 8 aproximadamente. Por otra parte, esta progresión espectacular de los niveles de vida durante el último siglo capitalista se dio en todos los países occidentales. Por ejemplo, en los Estados Unidos el salario obrero por hora de trabajo se multiplicó por 11 entre 1870 y 1990, lo que equivale a un aumento promedio de alrededor del 2% anual (Duménil y Lévy, 1996; cap. 15); este corresponde aproximadamente al aumento en Francia si se tiene en cuenta la reducción de la duración anual del trabajo.

Tabla 6. La desigualdad en Francia a lo largo del tiempo (1870-1994)

	Obreros	Empleados	Mandos medios	Mandos altos
1870	960			4360
1910	1760			6820
1950	2200	2615	3740	7330
1994	7250	7180	10 740	20 820

Lectura: Poder adquisitivo (en francos de 1994) de los salarios netos mensuales promedio de las distintas categorías socioprofesionales.

Fuente: Para 1950 y 1994, DADS, INSEE (1996a: 44, 56). Para los salarios obreros de 1870 y 1910: *L'Homme* (1968: 46). Ajuste 1910-1950 efectuado a partir de las series de Kuczynski para los salarios y SGF para los precios (INSEE, 1994: 142, 152). Brechas salariales entre obreros y mandos altos de 3,9 en 1910 y 4,6 en 1870, calculadas a partir de las brechas entre peones, obreros calificados y mandos altos (Morrisson, 1991: 154).

Esta brecha de 1 a 10 entre el occidental de 1870 y el occidental de 1990 es notoriamente equivalente, e incluso algo inferior, a la brecha entre el ingreso medio de un chino o de un indio de 1990 y el ingreso medio de un occidental de 1990, según las mejores estimaciones disponibles en materia de paridad de poder adquisitivo (Drèze y Sen, 1995: 213). En efecto, las brechas en términos de PNB por habitante, que a menudo son cuatro o cinco veces más elevadas, no tienen demasiado sentido, ya que están expresadas en la tasa de cambio vigente con las monedas occidentales, lo que lleva a medir muy mal las brechas reales de poder adquisitivo. Sin dudas, se aproxima más a la realidad una brecha de 1 a 10 entre el nivel de vida promedio de los países más ricos y el de los países más pobres.

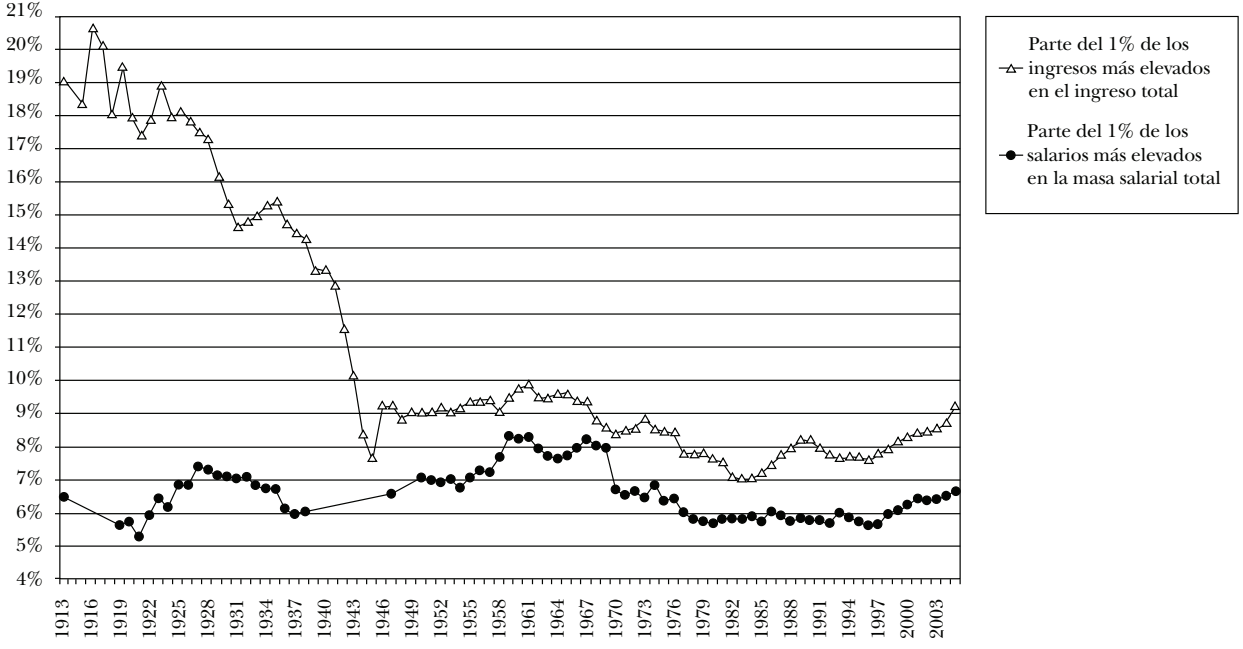
En resumen, puede afirmarse que la desigualdad entre el 10% más rico y el 10% más pobre de un mismo país, que puede medirse por una brecha P90/P10 en el rango de 3-4, es aproximadamente de dos a tres veces inferior a la desigualdad de los niveles de vida en el lapso de tiempo entre fines del siglo XIX y fines del siglo XX, y a la desigualdad en el espacio entre los países ricos y los países pobres. Estas dos formas de desigualdad ya no son incomparables, incluso si una es indiscutiblemente más elevada que otra.

LA EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA DESIGUALDAD

¿Estas brechas de 1 a 3-4 entre los ricos y pobres de un mismo país deberían permanecer iguales, aumentar o disminuir?

Para Marx y los teóricos socialistas del siglo XIX, aunque no cuantificaban la desigualdad de esta misma manera, la respuesta no dejaba lugar a dudas: la lógica del sistema capitalista es amplificar incesantemente la desigualdad entre dos clases sociales opuestas, capitalistas y proletarios, tanto en el interior de los países industrializados como entre países ricos y pobres. Estas predicciones pronto fueron discutidas en el seno mismo de la corriente socialista. La tesis de la proletarización no se sostiene, escribe Eduard Bernstein a partir de la década de 1890, ya que, por el contrario, se observa que la estructura social se diversifica y que la riqueza se difunde en capas de la sociedad cada vez más amplias.

Gráfico 1. El fin de los rentistas y la estabilidad de las jerarquías salariales en Francia, 1913-2005



Fuente: Piketty (2001), Landais (2007).

Sin embargo, sólo después de la Segunda Guerra Mundial se pudo medir cabalmente que la desigualdad de los salarios e ingresos había disminuido en los países occidentales desde el siglo XIX, luego de lo cual se formularon nuevas predicciones. La más conocida fue la de Simon Kuznets (1955): según planteaba, la desigualdad debería dibujar una curva en ∩ a lo largo del proceso de desarrollo, con una primera fase de desigualdades crecientes durante la industrialización y urbanización de las sociedades agrícolas tradicionales, seguida por una segunda fase de estabilización, luego de disminución sustancial de las desigualdades. Este movimiento de alza de las desigualdades en el siglo XIX, luego de baja desde la segunda mitad del siglo XIX fue especialmente bien estudiada en el caso del Reino Unido (Williamson, 1985) y de los Estados Unidos (Williamson y Lindert, 1980). En este último país, se observa, por ejemplo, que la parte del patrimonio total poseído por el 10% más rico pasó de alrededor del 59% hacia 1770 a un máximo que rondaría entre el 70 y el 80% hacia finales del siglo XIX, antes de alcanzar en 1970 un nivel cercano al 50% típico de la desigualdad contemporánea de los patrimonios. Las fuentes disponibles sugieren que el mismo tipo de fenómeno ocurrió en todos los países occidentales.

Sin embargo, las investigaciones más recientes realizadas sobre Francia y los Estados Unidos (Piketty, 2001, Piketty y Saez, 2003, Landais, 2007) muestran que bajo ningún aspecto esta fuerte disminución de las desigualdades observadas durante el transcurso del siglo XX es consecuencia de un proceso económico "natural". Esta reducción de las desigualdades atañe únicamente a la desigualdad de los patrimonios (la jerarquía de los salarios no presenta tendencia alguna a la baja sobre un período largo), y en lo esencial se debe a los sucesos que durante el período 1914-1945 sobresaltaron a los po-

seedores de patrimonios (guerras, inflación, crisis de la década de 1930). La concentración de las fortunas y ganancias de capital nunca recuperó el nivel astronómico que tuvo en vísperas de la Primera Guerra Mundial. La explicación más verosímil pone en juego la revolución fiscal que marcó el siglo XX. En efecto, el impacto del impuesto progresivo sobre las ganancias (creado en 1914) y del impuesto progresivo sobre las sucesiones (creado en 1901) en la acumulación y la reconstrucción de patrimonios importantes parece haber previsto el retorno a la sociedad de rentistas del siglo XIX. Si las sociedades contemporáneas se convirtieron en sociedades de ejecutivos –es decir, sociedades en que lo alto de la distribución está dominado por personas que viven principalmente del ingreso de sus trabajos (y ya no principalmente de la renta de un capital acumulado en el pasado)– es ante todo por estas circunstancias históricas e instituciones particulares. Lejos de ser el fin de la historia, la ley de Kuznets es producto de una historia específica y reversible.

DE LAS GRANDES LEYES HISTÓRICAS A LAS INCERTIDUMBRES

Pese a todo, lo que asestó el golpe fatal a la idea de una curva en ∩ que había unido inexorablemente desarrollo y desigualdad fue en especial la comprobación, en los años ochenta, de que la desigualdad estaba empezando a aumentar otra vez en los países occidentales desde la década de 1970. Esta radical inversión de la curva de Kuznets marca el final de las grandes leyes históricas sobre la evolución de las desigualdades, al menos para cierto tiempo, e incita a un análisis modesto y minucioso de los complejos mecanismos que pueden hacer que la desigualdad aumente o disminuya en diferentes puntos temporales.

Tabla 7. El aumento de las desigualdades salariales desde 1970, medido por la ratio P90/P10

	1970	1980	1990
Alemania		2,5	2,5
Estados Unidos	3,2	3,8	4,5
Francia	3,7	3,2	3,2
Italia		2,3	2,5
Japón		2,5	2,8
Reino Unido	2,5	2,6	3,3
Suecia	2,1	2,0	2,1

Lectura: En los Estados Unidos, para formar parte del 10% de asalariados con mejores pagas, había que ganar 3,2 veces más que para formar parte del 10% de aquellos con las menores pagas en 1970, contra 4,5 veces más en 1990.

Fuente: Alemania, Italia, Japón, Suecia: OCDE (1993:170-173). Francia: INSEE (1996a: 48). Estados Unidos, Reino Unido: Katz y otros (1995: fig. 1).

La tabla 7 describe la evolución de la desigualdad de los salarios en los países occidentales desde 1970. A decir verdad, la desigualdad sólo aumentó en los Estados Unidos y el Reino Unido; pero en todos los países la desigualdad de los salarios cuando menos dejó de decrecer durante la década de 1980. Esto distingue a los países occidentales de los menos desarrollados, donde no se pudo detectar tendencia alguna de este tipo (Davis, 1992). En los Estados Unidos, el aumento de la brecha P90/P10 entre el 10% peor remunerado y el 10% mejor remunerado fue de alrededor del 20% entre 1970 y 1980, y luego otra vez de alrededor del 20% entre 1970 y 1990; vale decir,

un aumento total del 50% sobre el conjunto del período. Esto es considerable, dado el ritmo usualmente lento de deformación de las desigualdades salariales, y vuelve a poner a los Estados Unidos en el mismo nivel de desigualdad salarial de entreguerras (Goldin y Margo, 1992). Como consecuencia lógica de esta evolución, la desigualdad de los patrimonios, que había disminuido hasta 1970, parece haber retomado una curva ascendente (Wolff, 1992).

El caso del Reino Unido es muy distinto, ya que la desigualdad de los salarios allí era muy débil en 1970, muy cerca de los niveles escandinavos, y luego de haber aumentado levemente durante la segunda mitad de la década de 1970, la brecha P90/P10 aumentó cerca del 30% entre 1980 y 1990, tanto que en la década de 1990 ese país había alcanzado a los Estados Unidos, a la cabeza de la desigualdad. En los países nórdicos, la desigualdad siguió en sus niveles anteriores, con brechas P90/P10 en el orden de 2-2,5, a pesar de una leve tendencia a aumentar. El caso de Francia es bastante específico, ya que la desigualdad de los salarios era la más elevada del mundo occidental en 1970, antes de descender rápidamente durante las décadas de 1980 y 1990, con un muy leve aumento desde 1983-1984, ya que la brecha P90/P10 alcanzó 3,1 en 1984 antes de subir a 3,2 durante el período 1984-1995 (INSEE, 1996a: 48). Por tanto, sólo fue durante la década de 1970 que los salarios estadounidenses se distribuyeron de modo más desigual que los salarios franceses, mientras que el Reino Unido tuvo que esperar hasta fines de los años ochenta y el transcurso de los noventa para superar a Francia por una pequeña cabeza entre los campeones de la desigualdad (tabla 7). Incluso si el nivel de desigualdad inicial era notoriamente menos elevado, la historia italiana de la desigualdad salarial de las décadas 1970-1990 es bastante parecida a la historia francesa, ya que, luego de

una rápida disminución durante la década de 1970 y a comienzos de los años ochenta, la brecha P90/P10 comenzó a aumentar desde 1984 (Erickson e Ichino, 1995).

DE LOS SALARIOS A LOS INGRESOS

También en esos casos la evolución de las desigualdades de ingresos está peor medida que la evolución de las desigualdades de salario. Pero los datos del LSI permiten describir las grandes líneas de evolución del indicador P90/P10 de la desigualdad de los ingresos disponibles de los hogares, ajustados según el tamaño de estos últimos (Atkinson y otros, 1995: 47). Los países en que la desigualdad de los ingresos aumentó son los países en los que la desigualdad de los salarios aumentó: la ratio P90/P10 pasó así de 4,9 a 5,9 en los Estados Unidos entre 1979 y 1986, y de 3,5 a 3,8 en el Reino Unido. A la inversa, los países nórdicos pasaron por la experiencia de un aumento moderado de la desigualdad de 2,8 a 2,9 en Noruega y de 2,5 a 2,7 en Suecia, a imagen del moderado estremecimiento de la desigualdad de sus salarios. De la misma manera, en Francia, la brecha P90/P10 permaneció estable en 3,5 desde el comienzo de los años ochenta, luego de una pronunciada disminución durante la década previa. Se puede detectar una leve tendencia al aumento de la brecha P90/P10 en Francia desde el comienzo de los años noventa, incluso si su medición estadística todavía en 1996 era bastante cercana "a los límites de la precisión de la medición" (INSEE, 1996b: 36-37). Por lo tanto, en todos los países occidentales, la inversión con respecto al período precedente es irrefutable: la desigualdad de los ingresos dejó de menguar en todas partes durante las décadas 1980-1990, a semejanza de la desigualdad de los salarios, y aumentó de manera sensible en los países donde la desigualdad de

los salarios había retomado una tendencia ascendente. La curva de Kuznets está muerta y sepultada.

Sin embargo, no habría que reducir la evolución completa de la desigualdad de los ingresos a una simple traducción mecánica de la evolución de la desigualdad de los salarios, incluso si esta última indiscutiblemente es la fuerza principal en juego (Gottschalk, 1993). Por ejemplo, casi la mitad del aumento de la desigualdad de los ingresos de los hogares estadounidenses entre 1970 y 1990 se debe al aumento de la correlación de los ingresos entre miembros de un mismo hogar; es decir, al hecho de que los ingresos elevados se corresponden cada vez más a menudo con ingresos elevados, mientras que los hogares más pobres suelen ser mujeres solas con niños a cargo (Meyer, 1995). Más tarde, y en especial, los distintos países occidentales hicieron evolucionar la progresividad de sus sistemas de retenciones y transferencias de diferentes maneras desde los años setenta: si las políticas implementadas por los Estados Unidos y el Reino Unido tendían a agravar el aumento de la desigualdad de los salarios, por el contrario, estas políticas permitieron a los otros países limitar los estragos. Una comparación particularmente sorprendente se realizó a menudo entre los Estados Unidos y Canadá: los mercados laborales y la desigualdad salarial de esos dos países evolucionaban de manera similar, la relación P90/P10 de los ingresos de los hogares siguió estable en alrededor de 4 en Canadá, mientras que pasaba de 4,9 a 5,9 en los Estados Unidos (Atkinson y otros, 1995: 47). Los factores que lo explican son complejos, pero gran parte del fenómeno se comprende por las diferencias de políticas fiscales y sociales implementadas (Card y Freeman, 1993).

LA DESIGUALDAD FRENTE AL EMPLEO

Por supuesto, y de manera más general, sería erróneo resumir la evolución de la desigualdad en un país como Francia desde fines de los años setenta mediante brechas de ingreso y salario entre el 10% más pobre y el 10% más rico aproximadamente constantes. Si en muchos países, en especial en Francia, se pudo obtener una relativa estabilidad de las brechas de ingreso disponible entre hogares, es sólo porque las transferencias sociales lograron compensar en cierta medida la pérdida de ingreso de actividad del número creciente de desempleados. Sin estas transferencias (fondos de desempleo, RMI, etc.), la evolución de las desigualdades de ingreso hubiese sido la misma que en los países anglosajones, a pesar de la estabilidad de las brechas salariales: la desigualdad de los ingresos del trabajo entre personas en edad activa, y no entre asalariados efectivamente empleados, ha tenido un considerable aumento en Francia desde fines de la década de 1970, a un ritmo comparable al de los países anglosajones (Bourguignon y Martinez, 1996). Ya sea que adopte la forma de desigualdad frente al empleo o bien de desigualdad frente al salario, la desigualdad real de los ingresos del trabajo ha aumentado entonces en todos los países occidentales desde los años setenta.

¿Es posible en verdad separar tan nítidamente los países anglosajones (donde este fenómeno adoptaría la forma de la desigualdad creciente frente al salario) de los demás países, donde este fenómeno adoptaría la forma de la desigualdad creciente frente al empleo? Las cifras oficiales darían pie a pensarlo, ya que indican para 1996 tasas de desempleo de 5,6% en los Estados Unidos y de 7,5% en el Reino Unido, con una tendencia rápida a la baja, contra el 10,3% en Alemania, 12,1% en Italia y 12,2% en Francia; esto es, 3 000 000 de desempleados

para una población activa de alrededor de 25 000 000 de personas, incluidos asalariados, independientes y desempleados (OCDE, 1996: A24). El fuerte crecimiento de fines de los años noventa llevó a una sensible disminución de las tasas de desempleo en todos los países, sin que modificara de fondo estas brechas entre países: en 2000, la tasa de desempleo es del 4% en los Estados Unidos, y del 10% en Francia (OCDE, 2000). Sin embargo, el caso de los países escandinavos parece escapar a esta clasificación, ya que la desigualdad de los asalariados no ha aumentado mucho y las tasas de desempleo siguen siendo moderadas (un 7,5% en Suecia en 1996, un 6% en 2000).

El problema de este tipo de comparación es que la noción de desempleo sólo mide una parte del fenómeno de subempleo. Por ejemplo, se observa en los Estados Unidos, desde comienzos de la década de 1970, una importante retracción del mercado laboral y de la población activa oficial de las poblaciones menos calificadas; esta evolución, comparada con la de los otros grupos de población, se explica enteramente por el derrumbe de los salarios bajos (Juhn y otros, 1991; Topel, 1993). Un gran número de personas en edad de trabajar se ve así excluido del mercado laboral, incluso si no entra en las estadísticas del desempleo. Una expresión extrema de esta evolución es el impresionante aumento de la población carcelaria. En 1995 había 1 500 000 personas encarceladas en prisiones estadounidenses, y para el año 2000 se preveía que habría 2 400 000, mientras que esta cifra era de 500 000 en 1980 (Freeman, 1996). Este aspecto del subempleo, olvidado por las mediciones oficiales en la materia, está lejos de ser una pura anécdota, ya que las 1 500 000 personas en prisión representaban por sí solas casi el 1,5% de la población activa estadounidense en

1995, mientras que los 60 000 detenidos de Francia ese mismo año representaban menos del 0,3% de la población activa. Por supuesto, sería ingenuo querer explicar por completo la evolución de la delincuencia en los Estados Unidos desde 1970 simplemente por la evolución de la desigualdad de los salarios. Pero es evidente que es más difícil ser un proletario modelo en los Estados Unidos de 1995 que en los de 1970, luego de que el salario del 10º centil cayera en casi el 50% comparado con el del 90º centil.

Así, podría ser tentador derivar como conclusión que el subempleo verdadero es, de hecho, tan elevado en los Estados Unidos como en los países europeos con desempleo. Sin embargo, sería muy exagerado, ya que por desgracia este fenómeno de subempleo encubierto no se limita al caso de los Estados Unidos: adopta otras formas en Europa, menos espectaculares pero a menudo más masivas, como lo sugiere el hecho de que el 67% de las personas en edad activa se contabilizan en la población efectivamente activa en Francia en 1996, contra más del 77% en los Estados Unidos, un 75% en el Reino Unido, y solamente un 68% en Alemania y un 60% en Italia (OCDE, 1995: A22). Este indicador, la tasa de participación en el mercado laboral, está lejos de ser perfecto, ya que pone en juego fenómenos complejos, como la participación de las mujeres y los retiros anticipados, pero sin embargo explica cierta realidad. Por ejemplo, es bien sabido que hay que crear más de un empleo, a menudo casi dos, para hacer bajar las cifras del desempleo de un desempleado en Francia, ya que una parte de los empleos creados de hecho serán ocupados por personas que en las estadísticas no figuraban como población activa, pero que estaban listas para entrar en el mercado laboral si se presentaba un empleo adecuado. El medio

tiempo forzoso, es decir, la cantidad de asalariados que trabajan a medio tiempo y declaran querer trabajar más, está en pleno avance en Francia (CSERC, 1996: 50). Estas incertidumbres dan cuenta de los límites de nuestra capacidad para medir correctamente la desigualdad contemporánea fundamental, que es la desigualdad frente al empleo.

2. La desigualdad capital/trabajo

Desde la Revolución Industrial, y especialmente desde los trabajos de Karl Marx (1818-1883), la cuestión de la desigualdad social y la redistribución se plantea en principio en términos de oposición entre capital y trabajo, ganancias y salarios, empleadores y empleados. Así, la desigualdad se describe como la oposición entre los que poseen el capital, es decir, los medios de producción –por lo tanto, perciben su renta– y los que no lo poseen –y deben conformarse con los ingresos ligados a su trabajo–. En este sentido, la fuente principal de la desigualdad sería la desigual distribución de la propiedad del capital. Los dos términos de esta desigualdad fundamental –capitalistas y trabajadores– se conciben primero como grupos homogéneos, comparados con todo lo que se les opone: la desigualdad de los ingresos del trabajo se considera como secundaria. Esta visión de la desigualdad como una pura desigualdad capital/trabajo tuvo y tendrá, durante mucho tiempo todavía, un profundo impacto en la manera de concebir la desigualdad, incluso en países que no llegaron a abolir la propiedad privada del capital.

La atención particular que se concede a la desigualdad capital/trabajo no sorprende. En efecto, el simple hecho de que el capital reciba una parte positiva de los ingresos

producidos parece contradecir los principios elementales de la justicia social y plantea de inmediato la cuestión de la redistribución. ¿Por qué los individuos que heredan un capital deberían disponer de unos ingresos vedados a quienes sólo heredaron su fuerza de trabajo? En ausencia de toda eficacia de mercado, esto bastaría en amplia medida para justificar una redistribución pura de las ganancias del capital hacia los ingresos del trabajo, según la distinción entre redistribución pura y redistribución eficaz presentada en la Introducción. ¿Cómo encarar la cuestión del alcance y de las herramientas que se adaptan a esta redistribución pura del capital hacia el trabajo? ¿Qué nos enseña la historia sobre esta redistribución y el reparto del ingreso entre capital y trabajo?

Sin embargo, la cuestión de la redistribución capital/trabajo no se plantea por las consideraciones de pura justicia social. ¿Acaso la desigualdad de la distribución del capital entre individuos y entre países no sólo es injusta sino también ineficaz ya que se reproduciría en el tiempo y limitaría las capacidades de los más pobres para invertir y alcanzar a los más ricos? En este caso, ¿qué herramientas de redistribución eficaz pueden permitir combatir esta desigualdad?

LA PARTE DEL CAPITAL EN EL INGRESO TOTAL

La pregunta que se plantea parece simple: dado que la producción nacional se obtiene a partir de cierta cantidad de capital (máquinas, equipamiento, etc.) y de cierta cantidad de trabajo (número de horas trabajadas), ¿cómo se determinan la parte de la retribución del capital (beneficios e intereses que obtienen las empresas y

los dueños del capital) y también la parte de los ingresos del trabajo (salarios pagados a los trabajadores) en el ingreso total de las empresas? ¿Cómo la política pública de redistribución puede modificar este reparto? Este factor, y en especial la función que cumple el sistema de precios del capital y del trabajo en ese reparto, reside en el origen de los conflictos intelectuales y políticos más intensos, especialmente entre los economistas.

LA CUESTIÓN DE LA SUSTITUCIÓN CAPITAL/TRABAJO

Supongamos primero que la tecnología que permite obtener la producción nacional a partir de las cantidades disponibles de capital y trabajo se caracteriza por lo que los economistas denominan coeficientes fijos: para producir 1 unidad de bien, hay que utilizar exactamente 1 unidad de capital y *n* unidades de trabajo. En otras palabras, para utilizar en forma correcta una máquina dada, se necesitan exactamente *n* trabajadores, ni más ni menos.

Planteada en estos términos, vemos que la cuestión de la distribución del ingreso entre capital y trabajo es de pura naturaleza distributiva: se trata simplemente de distribuir la unidad producida entre los dos factores de producción que son el capital y el trabajo –es decir, entre el dueño de la máquina y los *n* trabajadores–, con independencia del proceso de producción mismo. Las fuerzas de mercado y el sistema de precios no desempeñan función asignativa alguna desde el punto de vista de las elecciones de uso de los factores de producción en el nivel macroeconómico –es decir, en el nivel de la economía tomada en su conjunto–, ya que con prescindencia de cuáles sean los precios pagados por la empresa para cada unidad de capital y trabajo, de todos modos será necesario utilizar 1 máquina y *n* trabajadores para producir una

unidad de bien. En especial, el volumen total de empleo es fijo: está completamente determinado por el stock de capital disponible; es decir, por las capacidades de producción de la economía. Ante la falta de políticas públicas de redistribución, el reparto efectivo del ingreso entre capital y trabajo dependerá, por ejemplo, del poder de negociación de los sindicatos, de las capacidades de los empleadores de apropiarse de una amplia parte de ese ingreso o, de modo más general, del estado de las relaciones de fuerzas entre capitalistas y trabajadores en ese momento. Pero el hecho esencial que importa aquí es que los precios pagados al capital y al trabajo no tendrán consecuencia alguna sobre el nivel de producción y el volumen de empleo. El reparto del ingreso entre capital y trabajo pone en juego un puro conflicto distributivo.

En estas condiciones, es irrelevante saber cómo se efectúa la redistribución capital/trabajo: el problema de las herramientas de la redistribución no se plantea. Es del todo equivalente redistribuir el ingreso hacia el trabajo al aumentar el salario que pagan las empresas para cada trabajador –por ejemplo, al elevar el salario mínimo legal o apoyar las reivindicaciones de aumentos salariales por parte de los sindicatos– o bien redistribuir el ingreso hacia el trabajo al aumentar los impuestos que gravan el capital para financiar una transferencia fiscal hacia cada trabajador (o para disminuir los impuestos que pesan sobre los trabajadores). Estas dos herramientas de redistribución, la redistribución directa de salarios y beneficios pagados por las empresas, y la redistribución fiscal que pasa por los impuestos y transferencias, sin inmiscuirse de modo directo en la distribución (llamada "primaria") efectuada por las empresas, son por completo equivalentes, ya que de todos modos las cantidades de capital y trabajo utilizadas y el nivel global de producción son fijos.

Por supuesto, la inquietud de preservar las capacidades e incentivos de las empresas y los propietarios del capital para invertir y acumular capital –y, por lo tanto, para aumentar las capacidades futuras de producción de la economía– puede limitar la envergadura de la redistribución capital/trabajo deseable para los trabajadores. Pero esta objeción, cuyo alcance práctico se examinará más adelante, se aplica de la misma manera a cualquier tentativa de disminuir la proporción del capital en el ingreso total, ya se apoye sobre la redistribución directa, ya sobre la redistribución fiscal. Dado que el reparto capital/trabajo es pura cuestión de distribución, poco importa cómo se efectúe; sólo interesa el resultado.

El concepto de sustitución capital/trabajo

Se obtendrían conclusiones diferentes si fuera posible variar las proporciones de capital y de trabajo utilizadas en el proceso de producción. Supongamos ahora que, para emplear 1 unidad de capital, no es indispensable tener exactamente n unidades de trabajo, y que, si se aumenta el número de unidades de trabajo utilizadas, igualmente podemos producir un poco más, gracias a que ciertas tareas realizadas por máquinas pueden ser también realizadas por trabajadores. De manera más general, incluso si es imposible utilizar con eficacia más de n trabajadores por máquina en una empresa dada para una producción dada, otras empresas, eventualmente en otros sectores de la economía, pueden utilizar técnicas menos intensivas en capital y más intensivas en trabajo. Por ejemplo, el sector de servicios, que suele utilizar más trabajo y menos capital que la industria, puede ganar en importancia, de modo que, para un stock de capital dado, aumente el volumen total del empleo en el nivel de

la economía entera. Así, la posibilidad de sustituir capital por trabajo –y viceversa– no se limita a una pura oportunidad tecnológica, sino que, en igual medida y en especial, mide las oportunidades de transformación estructural de los modos de producción y de consumo para la sociedad en su conjunto (véanse pp. 87-89).

Si es posible esa sustitución entre capital y trabajo, el sistema de precios del capital y del trabajo puede desempeñar una importante función asignativa para decidir las cantidades de los dos factores de producción que utilizar en el nivel macroeconómico, en contraposición con el caso de la tecnología de coeficientes fijos. Dentro de una economía de mercado, las empresas elegirán contratar más trabajadores, en la medida en que esto les reporte más dinero que gastos; por lo tanto, en la medida en que la productividad marginal del trabajo –que se define como la producción adicional obtenida al utilizar una unidad suplementaria de trabajo pero conservando la misma cantidad de capital– sea superior al precio del trabajo, que se define por los costos –salario, cargas sociales, premios, etc.– que las empresas deben pagar para emplear un trabajador suplementario.

Esto también sucede con el capital. Se mide el precio del capital por los costos (remuneraciones abonadas a los dueños en forma de intereses o dividendos, desgaste y mantenimiento del capital, etc.) que las empresas deben pagar para utilizar una unidad de capital suplementaria. Del mismo modo, las empresas de los sectores intensivos en trabajo se desarrollarán tanto más fácilmente en comparación con las empresas de los sectores intensivos en capital si el precio del trabajo es débil respecto del precio del capital, ya que la demanda de los consumidores de bienes intensivos en trabajo aumentará si su precio es débil (y a la inversa). En otras palabras, las cantidades de capital y trabajo utilizadas por

la economía de mercado –y, por lo tanto, especialmente el nivel de producción y el volumen de empleo– dependerán del nivel de los precios del capital y del trabajo: los precios tienen una función asignativa y no sólo distributiva.

Esta concepción del reparto capital/trabajo y del papel que desempeña el sistema de precios se centra en la idea de ajustes permanentes entre las cantidades de capital y trabajo utilizadas por las empresas en función de los precios que afrontan; por lo tanto, se centra en particular en la noción de productividad marginal de los factores de producción. Fue introducida de modo explícito por primera vez por los economistas llamados marginalistas en la década de 1870; estos se oponían a los economistas clásicos del siglo XIX, tales como David Ricardo o Karl Marx, cuyo razonamiento se inscribía de manera implícita en una tecnología de coeficientes fijos en la cual el stock de capital disponible determina por completo las capacidades de producción y el nivel de empleo de la economía, y en la cual el reparto capital/trabajo se liga con un puro conflicto distributivo. Esta oposición entre la teoría clásica y la teoría marginalista del reparto capital/trabajo se nota en especial durante los años 1950-1960 en la "Controversia de los dos Cambridge" entre los economistas de Cambridge (Reino Unido), que insistían en el aspecto esencialmente distributivo de este reparto y el papel del poder de negociación, y los de Cambridge (Massachusetts), que defendían la idea de la función asignativa de los precios del capital y del trabajo, en especial con los trabajos de Robert Solow sobre la función de producción agregada, representación sintética de las posibilidades de sustitución de diferentes cantidades de capital y de trabajo en el nivel de la economía toda.

¿Redistribución "directa" o redistribución "fiscal"?

¿Cuáles serían las consecuencias de una redistribución de ese tipo de sustitución posible entre capital y trabajo? Si se busca redistribuir las ganancias del capital hacia el ingreso del trabajo al aumentar el salario que las empresas pagan por cada trabajador –y, por lo tanto, aumentar el precio del trabajo–, eso hará que las empresas y la economía en su conjunto utilicen menos trabajo y más capital, y, luego, que el volumen de empleo baje y la parte del trabajo en el ingreso total aumente menos de lo que hubiera indicado la suba salarial inicial. El hecho fundamental es que esto no habría ocurrido con la redistribución fiscal (véase más arriba): si se hubieran gravado los beneficios de las empresas –o las ganancias del capital pagadas por las empresas a los hogares capitalistas– habría sido posible financiar en forma de transferencia fiscal o de rebaja impositiva la misma redistribución para cada trabajador que en el caso del aumento salarial, sin aumentar el precio del trabajo pagado por las empresas y sin detonar esta sustitución capital/trabajo nefasta para el trabajo.

La diferencia esencial entre estos dos tipos de redistribución es que la contribución de las empresas con la redistribución no se calcula igual en los dos casos: la redistribución directa exige que las empresas contribuyan con la redistribución en proporción con el número de trabajadores empleados, mientras que en el caso de la redistribución fiscal la contribución exigida de las empresas depende sólo de su nivel de ganancias, sean cuales fueren las cantidades de capital y trabajo utilizadas para producirlas. Así, la redistribución fiscal permite separar el precio del trabajo pagado por las empresas del precio recibido por los trabajadores; con eso, se preserva la función asignativa del sistema de precios a la vez que

se redistribuyen los ingresos. En cambio, con la redistribución directa estos dos precios son necesariamente iguales, tanto que la redistribución se hace al costo de consecuencias asignativas nefastas.

Este razonamiento ilustra el interés de distinguir entre la cuestión de las herramientas de la redistribución y la cuestión de su alcance: sea cual fuere el alcance de la redistribución deseada, la redistribución fiscal es superior a la redistribución directa, en cuanto uno se sitúa en el marco de una economía de mercado en la que existen posibilidades de sustitución entre capital y trabajo. Esto muestra también que no todas las redistribuciones puras se parecen: algunas son más eficaces que otras, porque permiten mejorar en iguales proporciones las condiciones de vida de los trabajadores, sin disminuir el volumen de empleo. El mensaje central es que, para juzgar los efectos de una redistribución, no hay que limitarse a mirar quién paga: hay que considerar también la incidencia de la redistribución propuesta sobre el conjunto del sistema económico.

De la misma manera, no todas las redistribuciones fundadas sobre gravámenes y transferencias se parecen: no podemos limitarnos a mirar quién paga determinado tributo para deducir las consecuencias de la redistribución operada. Hay que estudiar la incidencia fiscal de ese tributo. Por ejemplo, aumentar las cargas sociales pagadas por las empresas para cada trabajador determina un incremento del precio del trabajo, a menos que las empresas bajen los salarios y compensen así el aumento de cargas sociales, lo que reduciría a nada la redistribución capital/trabajo; en cambio, aumentar el impuesto a las ganancias de las empresas o las ganancias repartidas en los hogares no aumenta el precio del trabajo para las empresas, y así permite financiar de manera más eficaz

los mismos gastos y transferencias sociales que las cargas sociales. No todos los impuestos pagados por las empresas producen efectos idénticos en términos de redistribución efectiva: para que la incidencia final de un tributo pese realmente sobre el capital, es necesario que su monto dependa del nivel de capital utilizado o del ingreso que vaya al capital.

La lógica de este razonamiento ilustra también un resultado central de la teoría económica contemporánea: si uno se sitúa en una perspectiva de redistribución pura, en que la redistribución se justifica por consideraciones de pura justicia social y no por una supuesta ineficacia del mercado, entonces esta redistribución debe efectuarse por medio de impuestos y transferencias fiscales, y no mediante una tentativa de manipulación del sistema de precios. Es una idea muy general: por ejemplo, redistribuir por medio de transferencias fiscales que permitan a los más pobres afrontar precios más altos resulta más eficaz que instaurar un control de precios, ya que este último llevaría a penurias y racionamiento. Volveremos a encontrar esta idea en el análisis de la desigualdad y de la redistribución de los ingresos del trabajo (véase cap. 3).

La noción de elasticidad de sustitución capital/trabajo

Sin embargo, en el caso particular de la redistribución capital/trabajo, el alcance de este resultado de superioridad de la redistribución fiscal sobre las manipulaciones de la redistribución directa depende del alcance cuantitativo de esta posibilidad de sustitución capital/trabajo; por lo tanto, depende de la importancia de la función asignativa que desempeña el sistema de precios. Nadie defiende la idea de que las oportunidades de sustitución entre capital y trabajo sean completamente nulas.

La cuestión es saber si los márgenes de variación de las combinaciones de capital y trabajo utilizable en el nivel macroeconómico, así como la influencia que los precios del capital y del trabajo pueden tener sobre ellos, son suficientemente importantes para que la redistribución fiscal sea, en verdad, superior a la redistribución directa y la cuestión de las herramientas de la redistribución capital/trabajo sea, en verdad, pertinente. En efecto, si esta posibilidad de sustitución capital/trabajo es débil, una ventaja de la redistribución directa es su transparencia y su simplicidad: ¿por qué dejar que el mercado fije los ingresos acordados al capital y al trabajo e implementar un sistema complejo de gravámenes y transferencias para redistribuirlos si se podría obtener un resultado similar con sólo imponer directamente a las empresas el reparto que se estima justo?

Para medir la importancia de esta sustitución capital/trabajo y de la función asignativa que desempeña el sistema de precios, los economistas recurren a la noción de elasticidad de sustitución entre capital y trabajo. Esta mide en qué proporción las empresas desean bajar la cantidad de capital que utilizan en relación con la del trabajo cuando el precio del capital aumenta el 1% respecto del precio del trabajo. Esta elasticidad considera no sólo las elecciones de las empresas tomadas de manera aislada (por ejemplo, una empresa puede despedir trabajadores si el precio del trabajo aumenta, y a la inversa), sino también –y sobre todo– el conjunto de las consecuencias en el nivel macroecónimo de estas decisiones individuales (por ejemplo, un sector intensivo en trabajo puede ser impulsado a desarrollarse y contratar nuevos trabajadores en forma menos rápida si el precio del trabajo aumenta, y a la inversa; véase más arriba).

Una elasticidad elevada significa que para la economía en su conjunto es fácil reemplazar capital por trabajo, y a la inversa si es necesario: por eso se dice que capital y trabajo son en gran medida sustituibles. Si la elasticidad es superior a 1, entonces un aumento de 1% del salario lleva a una disminución superior a 1% de la cantidad de trabajo utilizado, tanto que la parte del trabajo en el ingreso total es constante, sean cuales fueren los precios del trabajo y del capital. Esto corresponde al caso de una función de producción del tipo Cobb-Douglas, del nombre de los inventores de este caso particular en la década de 1920; ellos, luego de estudiar el reparto ganancias/salarios en la industria estadounidense y australiana, concluyeron que esto les permitiría dar cuenta correctamente de lo que observaban (véase un balance póstumo en Douglas, 1976). Más adelante veremos en qué medida los hechos observados y los estudios disponibles en la década de 1990 permiten confirmar este análisis (véase más abajo). A la inversa, una elasticidad inferior a 1 significa que uno se acerca al caso de la tecnología de coeficientes fijos; es decir, que las productividades marginales del capital y del trabajo se vuelven muy débiles pronto, apenas uno se aleja de la norma de n trabajadores por máquina, y por ende que la parte del capital en el ingreso total disminuye y la parte del trabajo aumenta cuando el precio del trabajo aumenta. El caso extremo de coeficientes completamente fijos corresponde al caso en que la elasticidad de sustitución es igual a 0: no es posible brecha alguna con respecto a la necesidad de los n trabajadores por máquina. Entonces el reparto capital/trabajo vuelve a ser el puro problema de distribución y conflicto distributivo descripto por la teoría clásica (véase más arriba).

Los debates que generó en Europa el desempleo de las décadas 1980 y 1990 dejan en evidencia el desafío político de esta cuestión de la elasticidad de sustitución capital/trabajo. Y muchos observadores han sugerido que el considerable aumento de los tributos que gravan el trabajo (en especial, cargas sociales) y la disminución de los que gravan el capital (rebaja del impuesto a las ganancias, exenciones para muchas rentas de capital de las familias) contribuyeron a aumentar el desempleo en Europa desde los años setenta. De hecho, encarecieron el costo del trabajo y propiciaron que las empresas utilizaran más capital y menos trabajo: al menos no las incentivaron lo suficiente para utilizar más trabajo y castigaron el desarrollo de los sectores intensivos en mano de obra. De ahí las propuestas que consisten en transferir una parte de las retenciones que gravan el trabajo hacia el capital, por ejemplo haciendo pagar a las empresas cargas patronales no sólo sobre la base de su masa salarial, sino también sobre la base de sus ganancias, o ampliando la base de las cargas salariales a las ganancias del capital para que tengan menor incidencia en el trabajo, por ejemplo con la CSG [*Contribution Sociale Généralisée* - Contribución Social Generalizada] en Francia. La pertinencia práctica de tales propuestas depende por completo de la importancia cualitativa de la posibilidad de sustituir capital/trabajo. Si la elasticidad de sustitución capital/trabajo es elevada, entonces dichas propuestas efectivamente permiten financiar los mismos gastos sociales y a la vez generar fuentes de trabajo; de esta manera se logra una redistribución más eficaz. Pero si esta elasticidad es débil, entonces estas propuestas de reformas fiscales son ilusorias. Y si en verdad se desea que el capital pague más, ¿por qué no aumentar los salarios –lo que de todas maneras no cambiaría nada en el

volumen de empleo, ya que este último es fijo–, en lugar de inventar nuevos impuestos para reemplazar las cargas sociales?

La elasticidad de la oferta de capital

Así, la elasticidad de sustitución capital/trabajo es el parámetro fundamental para evaluar las herramientas de la redistribución de dichos factores. Sin embargo, este parámetro no permite juzgar el alcance de la redistribución deseable desde el punto de vista de los trabajadores. En efecto, la redistribución directa, así como la fiscal, deben tener en cuenta los efectos de la redistribución capital/trabajo en el stock futuro de capital de la economía. Una disminución en la parte del capital en el ingreso total –ya sea causada por un aumento de los impuestos sobre el capital o por un alza del precio del trabajo pagado por las empresas– puede reducir las capacidades de las empresas para financiar nuevas inversiones, tanto como el incentivo de los hogares que poseen medios para ahorrar y colocar sus ahorros en las empresas.

En la práctica, ¿cuál es la importancia de estos efectos negativos de la redistribución capital/trabajo en el ahorro y la acumulación del capital? La posición extrema tradicional sostiene que estos efectos son tan importantes que el verdadero interés de los trabajadores es que no haya ninguna amputación de las ganancias del capital, ya que toda distribución capital/trabajo siempre termina por disminuir tanto la cantidad de capital disponible como la productividad del trabajo. Por lo tanto, los salarios, incluso aumentados con las transferencias fiscales financiadas por la redistribución, también disminuyen (Judd, 1985, Lucas, 1990b). En ese caso, una concepción pragmática de la justicia social, ilustrada en especial por

la regla "maximin" rawlsiana (véase Introducción), llevaría a la conclusión de que el Estado no debería implementar distribución alguna de capital/trabajo, ya sea directa o fiscal: cualquier tentativa de reducir la desigualdad terminaría por volverse en contra de los menos favorecidos y, por lo tanto, no sería justa. De esta manera, la política pública de redistribución debería concentrarse en la desigualdad de los ingresos del trabajo y olvidar la cuestión de la desigualdad capital/trabajo.

Este escenario es posible desde el punto de vista lógico, pero los estudios empíricos disponibles no lo confirman. Para medir estos efectos, se acude a la noción de elasticidad de la oferta de capital. Esta mide en qué porcentaje disminuye la oferta de capital –es decir, la cantidad de ahorro que los hogares deciden invertir en las empresas– cuando la tasa de remuneración del capital invertido baja de 1%. Sin embargo, en general, las estimaciones empíricas de esta elasticidad concluyen que esta última es cercana a 0: la voluntad de preservar un ingreso futuro suficiente, compensando la baja de la tasa de remuneración mediante un ahorro más importante, parece en la práctica equilibrar, incluso dominar, el hecho de que una tasa de remuneración más débil vuelve el consumo inmediato más atractivo que el ahorro y el consumo futuro. En el lenguaje de los economistas, se dice que el efecto ingreso compensa el efecto de sustitución entre consumo presente y consumo futuro (Atkinson y Stiglitz, 1980: caps. 3-4). De hecho, los períodos en que las tasas de interés fueron elevadas y se rebajó el impuesto a las ganancias del capital, como ocurrió en las décadas de 1980 y 1990, no se caracterizaron por tasas de ahorro especialmente altas, por el contrario. En tanto la elasticidad de la oferta del capital sea en verdad nula (o débil) –es decir, mientras el stock de

capital disponible no dependa (o dependa muy poco) del alcance de la redistribución–, la redistribución fiscal permite, y la justicia social recomienda, una redistribución capital/trabajo lo más amplia posible. En el caso en que la elasticidad de sustitución capital/trabajo no sea despreciable, no podría realizarse de manera eficaz una redistribución tan ambiciosa por medio de la redistribución directa, ya que esta última reduciría inútilmente el volumen de empleo (véase más arriba).

Sin embargo, es verdad que estas estimaciones de la elasticidad de la oferta de capital sólo miden una parte de los efectos negativos potenciales de la redistribución, ya que en la práctica sólo una parte de la inversión proviene en forma directa del ahorro de los hogares: una parte importante, a menudo mayoritaria, proviene en forma directa de las ganancias de las empresas que no se distribuyeron a accionistas o acreedores, ya que esta inversión interna suele ser menos pesada y más eficaz que el llamamiento al ahorro externo. Entonces sería necesario considerar los efectos de la redistribución capital/trabajo sobre la estructura financiera de las empresas y su capacidad para invertir de manera interna para tener una estimación global de la elasticidad de la oferta de capital y, por lo tanto, del alcance de la redistribución óptima desde el punto de vista de la justicia social.

Una objeción más sustancial es que, aunque la elasticidad de la oferta del capital sea realmente débil, gravar las ganancias del capital plantea problemas considerables en un mundo en que el ahorro y la inversión circulan a través de las fronteras, en que los Estados eligen su nivel de redistribución con independencia unos de los otros y en que cada uno intenta atraer la mayor cantidad de inversiones. Este mecanismo de competencia fiscal hace que la oferta de capital sea muy elástica para cada

Estado tomado de manera aislada, aun cuando para el conjunto de los países considerados la verdadera elasticidad de la oferta de capital sea débil. De hecho, la falta de coordinación entre Estados explica en gran parte por qué la imposición de las ganancias del capital se alivió notoriamente en todos los países europeos durante las décadas de 1980 y 1990. Sólo el federalismo fiscal –es decir, la imposición del capital en un nivel geográfico y político lo más amplio posible– permitiría implementar la redistribución capital/trabajo óptima desde el punto de vista de la justicia social.

¿Son necesarios los capitalistas y el sistema de precios?

Si se pudiera medir de manera precisa la elasticidad de sustitución capital/trabajo y la elasticidad de la oferta de capital, entonces en principio sería posible determinar las herramientas y el alcance de la redistribución capital/trabajo óptima desde el punto de vista de los trabajadores. Sin embargo, el conflicto intelectual y político respecto de esta redistribución no puede reducirse a la medición de estas elasticidades. En efecto, este marco conceptual supone la aceptación de las reglas de la economía de mercado y de la función asignativa de su sistema de precios. Esto es evidente para el caso de la elasticidad de la oferta de capital (¿por qué deberíamos aceptar el chantaje de los hogares capitalistas que no ahorran cuando la remuneración del capital les parece insuficiente?); pero también es importante para la elasticidad de sustitución capital/trabajo: ¿por qué las empresas deberían utilizar más capital y menos trabajo si el precio del trabajo aumenta en relación con el del capital? ¿No bastaría con prohibirles a las empresas que reduzcan personal, o tan sólo exigir de ellas una conducta indivi-

dual más acorde a los objetivos colectivos de empleo y de justicia social, a través de comités de empresas y opiniones públicas vigilantes? Aceptar la función asignativa del sistema de precios y proclamar, por ejemplo, la superioridad de la redistribución fiscal sobre las manipulaciones de la redistribución directa (véase más arriba) equivale a decir que sólo el egoísmo individual le permite a un sistema económico complejo decidir correctamente cómo asignar sus recursos. Ahora bien, precisamente el rechazo de este fatalismo y la esperanza de que existan otros modos más solidarios de organización económica caracterizan la actitud tradicional de la izquierda respecto del mercado y la desigualdad social en general, y de la redistribución capital/trabajo en especial, y son lo que sigue manteniendo este escepticismo de izquierda respecto de la fiscalidad como herramienta privilegiada de la justicia social. Encontramos este mismo escepticismo en el caso de la desigualdad y la redistribución de los ingresos del trabajo (véase cap. 3).

Por ejemplo, es este rechazo de entrar en la lógica del sistema de precios y de la redistribución fiscal, más que la creencia en que las posibilidades de sustitución capital/trabajo de hecho serían irrelevantes en el nivel macroeconómico, lo que explica el escaso entusiasmo, o la franca hostilidad, que encontramos en gran parte de la izquierda y el movimiento sindical europeo del período 1980-1990 ante las propuestas de reforma fiscal que apuntaban a disminuir los impuestos que gravaban el trabajo, como por ejemplo aquellas en materia de CSG en Francia (véase más arriba). En efecto, estas propuestas se basan sobre la idea de que si la cantidad disponible de trabajo es muy elevada, un precio bajo del trabajo y un precio alto del capital tal vez no sea la peor manera de incentivar a las empresas a utilizar menos capital y

más trabajo, y a los consumidores a consumir más bienes intensivos en trabajo y menos bienes intensivos en capital. ¿Cómo podría ser de otra manera en un mundo en que se producen y consumen tan variados bienes y servicios, cuya exacta composición en capital y trabajo suele ser tan difícil de determinar? En otras palabras, los precios funcionan como una señal que comunica a los distintos actores económicos información que sería difícil transmitir con eficacia en su ausencia, como lo pone de manifiesto el fracaso –admitido en forma unánime– de la planificación centralizada. Pero la cuestión es lo bastante compleja y la aceptación fatalista del egoísmo individual lo bastante triste como para que esta lógica no genere siempre unanimidad.

Así, se ve que en gran medida este debate respecto del sistema de precios, del egoísmo individual y de otros modos posibles de organización económica, al poner en juego esperanzas e interrogantes que hechos observados en el pasado jamás permitirán despejar por completo, se sitúa en un nivel distinto al de la cuestión de la estimación empírica de las elasticidades de la oferta de capital y de sustitución capital/trabajo; en especial, se sitúa en un nivel distinto al de la polémica entre teoría clásica y teoría marginalista sobre el reparto capital/trabajo (véase más arriba). Sin embargo, estos dos debates no siempre fueron del todo independientes. En efecto, una débil elasticidad de sustitución capital/trabajo vuelve menos útil el sistema de precios (véase más arriba). Si el modo de producción capitalista consiste simplemente en emparejar cantidades fijas de capital y trabajo, en poner n trabajadores en una máquina, ¿para qué sería necesario el dueño de la máquina? Si este último sólo está para tomar su diezmo, daría igual suprimirlo y a la vez colectivizar los medios

de producción. En cuanto al ahorro, bastaría retener una parte suficiente del ingreso nacional para aumentar el stock de máquinas y emparejarlas con la cantidad adecuada de trabajadores: para esto no se necesitan capitalistas. Obviamente esa fue la conclusión de Marx al observar a su alrededor esta temible sencillez del modo de producción capitalista. A la inversa, insistir en las posibilidades de sustitución entre capital y trabajo, como hacen los economistas marginalistas, equivale a poner el acento sobre la complejidad de la economía moderna y a introducir la existencia de opciones, que por cierto alguien debe realizar. Esto permite introducir la legitimidad del sistema de precios y la propiedad privada, a falta de otro sistema que permita regular dichos problemas asignativos complejos. Así, el debate sobre la sustitución capital/trabajo muchas veces se presentó como un debate más general acerca de la legitimidad del capitalismo y del sistema de precios, ya sea en las discusiones que opusieron a Marx con los economistas marginalistas durante las décadas de 1870 y 1880, ya sea durante la controversia de los dos Cambridge durante las décadas de 1950 y 1960 (véase más arriba).

Esta confusión entre distintos debates es comprensible, aunque perjudicial. Por supuesto, la legitimidad del sistema de precios no debe reducirse a la cuestión de la sustitución capital/trabajo, siquiera porque el sistema de precios puede desempeñar un papel útil para decidir qué bienes y servicios producir, incluso en ausencia de toda posibilidad de sustitución capital/trabajo importante en el nivel macroeconómico. A la inversa, la cuestión de la sustitución capital/trabajo no determina ni prevé el alcance de la redistribución capital/trabajo (véase más arriba): en el marco de una economía de mercado, el verdadero desafío de la disputa entre teoría

clásica y teoría marginalista del reparto capital/trabajo es la oposición entre redistribución directa y redistribución fiscal.

¿UN COMPROMISO ENTRE TEORÍAS DE CORTO Y DE LARGO PLAZO?

Los hechos observados, y en particular la historia del reparto capital/trabajo, ¿permiten que hagamos avanzar este debate entre teoría clásica y teoría marginalista?

El paso desde las nociones teóricas de ingreso nacional, ganancia y salario, capital y trabajo, a las nociones empíricas encontradas en las fuentes estadísticas de las cuentas nacionales no siempre es sencillo (véase recuadro "La medición de la parte del capital"). Sin embargo, una vez superadas estas dificultades, se observa una regularidad empírica muy llamativa, que ya en 1930 Keynes consideraba la mejor fundamentada de toda la ciencia económica.

En efecto, la tabla 8 muestra que la proporción de las ganancias y la de los salarios en un período de setenta y cinco años y en tres países con historias nacionales muy diferentes –en materia social, sobre todo– son, en esencia, constantes: la proporción de los salarios jamás desciende para situarse en menos del 60%, nunca sube más allá de un 71%, con valores que suelen rondar el 66-68%, y a lo largo del tiempo es imposible detectar la mínima tendencia sistemática de aumento o disminución de la parte de los salarios. La distribución ganancias/salarios parece gravitar siempre alrededor de un reparto que otorga un tercio del ingreso al capital y dos tercios al trabajo.

Tabla 8. El reparto del valor agregado de las empresas entre capital y trabajo en los Estados Unidos, Francia y el Reino Unido de 1920 a 1995 (en %)

	Estados Unidos		Francia		Reino Unido	
	Capital	**Trabajo**	**Capital**	**Trabajo**	**Capital**	**Trabajo**
1920	35,2	64,8	33,7	66,3	38,1	61,9
1925	35,1	64,9	34,9	65,1	38,1	61,9
1930	37,9	62,1	32,5	67,5	38,1	61,9
1935	32,9	67,1	30,5	69,5	35,8	64,2
1940	36,9	63,1	31,3	68,7	36,3	63,7
1945	30,9	69,1				
1950	34,9	65,1	37,8	62,2	33,2	66,8
1955	34,9	65,1	34,1	65,9	32,5	67,5
1960	32,9	67,1	34,4	65,6	31,2	68,8
1965	35,9	64,1	32,4	67,6	32,5	67,5
1970	30,9	69,1	33,6	66,4	32,4	67,6
1975	30,9	69,1	29,7	70,3	28,3	71,7
1980	33,9	66,1	28,3	71,7	29,2	70,8
1985	34,0	66,0	32,0	68,0	32,2	67,8
1990	33,8	66,2	37,6	62,4	28,2	71,8
1995	33,5	66,5	39,7	60,3	31,5	68,5

Nota: Véase recuadro "La medición de la parte del capital", p. 73.

Fuente: Para el período 1980-1995, OCDE (1996: A27); para el período 1920-1975, Estados Unidos: Atkinson (1983: 202) y Duménil y Lévy (1996: apéndice estadístico), Francia: INSEE (1994: 84-153); cálculos del autor a partir de las series cse, ebe, idve y mse; Reino Unido: Atkinson (1983: 201).

Del reparto del valor agregado a los ingresos de los hogares

Precisemos primero el vínculo entre esta distribución 1/3-2/3 del ingreso entre capital y trabajo y la distribución de los ingresos de los hogares descripta en el capítulo 1. La tabla 8 representa la distribución del ingreso primario entre trabajo y capital; es decir, la suma de todos los salarios y remuneraciones brutos efectivamente pagados por las empresas a sus trabajadores –incluidas las cargas sociales– y la suma de las ganancias brutas o excedente bruto de explotación –es decir, todo lo que les queda a las empresas luego de pagar a sus trabajadores (véase recuadro "La medición de la parte del capital")–. Por lo tanto, la relación con la distribución de los ingresos disponibles efectivamente percibidos por los hogares es compleja. Por ejemplo, una parte importante de las sumas que aparecen en las columnas "Trabajo" de la tabla 8, de hecho, son cargas sociales que reaparecen en forma de jubilaciones y transferencias sociales en los ingresos disponibles de los hogares de la tabla 1. Así, y en especial, las ganancias de las empresas no se distribuyen en los hogares capitalistas que poseen sus acciones u obligaciones: una parte importante de estas ganancias brutas, a menudo más de la mitad, es conservada por las empresas para compensar la depreciación del capital (cerca del 10% del valor agregado, en promedio) y realizar nuevas inversiones sin recurrir a capitales externos.

También hay que considerar los impuestos pagados por las empresas sobre sus ganancias antes de la distribución a los accionistas. Sin embargo, este último factor tiene una importancia limitada, ya que, si bien la tasa impositiva de las ganancias sea en la mayoría de los países occidentales del orden del 40-50%, las recaudaciones del impuesto a las ganancias no suelen superar el 2,5-3% del PBI, e incluso alcanzan el 1,5% del PBI en

Francia en los años noventa, ¡aunque la proporción del capital en el valor agregado sea más elevada que en otros países (OCDE, 1995: 78)! La razón es que la noción de ganancia imponible es mucho más restrictiva que la noción de excedente bruto de explotación, ya que, antes de calcular su ganancia imponible, las empresas pueden deducir no sólo el valor estimado de la depreciación de su stock de capital, sino también los intereses pagados a los acreedores, las provisiones por riesgos anticipados que tendrán que afrontar, etc. Por lejos, es la base fiscal con más "agujeros" de todo el sistema fiscal moderno, al igual que la base fiscal de las ganancias del capital percibidas por los hogares, que en su mayoría gozan de exenciones y exoneraciones de todo tipo.

Por último, también hay que considerar el hecho de que una parte importante de los salarios recibidos por los hogares y que aparecen en la columna "salarios" de la tabla 1 en realidad son pagados por las administraciones públicas a partir de ingresos que provienen del ingreso bruto del capital (como el impuesto a las ganancias) o sobre todo del conjunto del valor agregado de las empresas (como el TVA francés [*Taxe sur la valeur ajoutée* - Impuesto al Valor Agregado]). Esto lleva a aumentar la proporción de los salarios con respecto a la de las ganancias del capital en los ingresos percibidos por los hogares, en comparación con el reparto capital/trabajo del valor agregado de las empresas. Todos estos factores explican que, en función de una parte de las ganancias brutas del orden del 32-34% del valor agregado de las empresas, se descienda a una proporción de las ganancias del capital efectivamente percibidas por los hogares típicamente en el orden del 10% del ingreso total de los hogares (véase cap. 1).

La medición de la parte del capital

¿Cómo se miden las proporciones de ganancias y salarios? El producto de las ventas de las empresas a los consumidores y a las otras empresas siempre sirve para pagar tres tipos de costos diferentes, que se descomponen de la siguiente manera:

- El producto de los consumos intermedios; es decir, los bienes y servicios que las empresas compraron a otras empresas y que consumen para producir sus propios bienes y servicios, en oposición a las máquinas y equipamientos que no se renuevan cada año y que constituyen el capital de la empresa.
- La remuneración de los asalariados, que incluye los salarios netos efectivamente percibidos por los asalariados, las cargas sociales llamadas salariales, que se deducen en forma directa del recibo de sueldo de los asalariados (la suma del salario neto y las cargas sociales salariales es igual al salario bruto), así como las cargas sociales llamadas patronales que están a cargo de los empleadores. Este agregado representa el conjunto del ingreso bruto del trabajo, o más sencillamente el ingreso del trabajo.
- El resto del producto de las ventas una vez que los dos primeros costos fueron pagados se llama entonces "excedente bruto de explotación" (EBE). En general es mucho más elevado que la ganancia de la empresa en sentido estricto, ya

> que el EBE sirve para pagar no sólo los dividendos de los accionistas sino también los intereses de los créditos contraídos, el impuesto a las ganancias, así como el reemplazo de las máquinas y equipamientos usados –es decir, la depreciación del capital, o amortización–. Esta sumatoria representa el conjunto del ingreso bruto del capital o, de modo más sencillo, ganancia del capital.

El valor agregado de la empresa se define como la diferencia entre el producto de las ventas y el costo de los consumos intermedios. Por eso, el valor agregado es igual a la suma del ingreso del trabajo y las ganancias del capital. Cuando se calcula la proporción de las ganancias y la de los salarios, en realidad se calcula la parte de las ganancias del capital y la parte del ingreso del trabajo en porcentajes del valor agregado; es decir, se deja de lado la parte de los consumos intermedios. Este olvido es muy legítimo, ya que los consumos intermedios comprados a otras empresas sirven en sí mismos para remunerar el capital y el trabajo de esas otras empresas y, por lo tanto, hay que evitar contarlos dos veces. Además de los impuestos que gravan el capital en forma directa (como el impuesto a las ganancias) o el trabajo (como las cargas sociales), que ya están contabilizadas en las ganancias del capital o el ingreso del trabajo, las empresas también tributan otros impuestos, llamados indirectos, como el impuesto sobre el consumo, cuyo monto no depende inmediatamente de la manera en que se

reparte el valor agregado entre capital y trabajo, y que por ende no puede atribuirse al ingreso bruto del capital ni al ingreso bruto del trabajo. Cuando se calculan las proporciones de ganancias y los salarios, también suele olvidarse esta proporción de los impuestos indirectos; es decir, se calcula la parte de las ganancias del capital y del ingreso del trabajo en porcentajes del valor agregado neto de impuestos indirectos, o sea al costo de los factores. Esto permite obtener que la suma de la parte del capital y la parte del trabajo en el valor agregado es efectivamente igual al 100%, tal como en las tablas 8 y 9, lo que es más fácil de interpretar, ya que estos impuestos no dependen en forma directa del reparto capital/trabajo.

Por último, otra fuente de complicaciones es la manera en que se trata a las empresas unipersonales (agricultores, comerciantes, profesiones liberales, etc.), ya que el valor agregado de estas últimas sirve a la vez para remunerar el trabajo de los trabajadores independientes y el capital que invirtieron, sin que sus cuentas dejen traslucir nociones claras de salarios y ganancias. Al no presentarse corrección alguna para las empresas unipersonales, notaríamos, por ejemplo, que la proporción en el valor agregado de los salarios en sentido estricto total creció en forma considerable desde el siglo XIX, sencillamente porque el porcentaje de asalariados se incrementó mucho (Morrisson, 1996: 78). La OCDE estableció la convención contable de atribuir a los independientes el mismo ingreso promedio de trabajo que a los asalariados de las empresas; todas las cifras de las tablas 8 y 9 se ajustaron a esta convención.

Las enseñanzas de la regularidad de la proporción de las ganancias

Volvamos a la tabla 8. ¿Cómo interpretar esta regularidad en el tiempo y el espacio de la proporción de las ganancias? Con independencia de la teoría de las ganancias que se haya elegido, la primera lección de esta regularidad es que, por cierto, el origen del considerable aumento del poder adquisitivo de los asalariados en el siglo XX no está en la distribución capital/trabajo. En otras palabras, lo que permitió que el poder adquisitivo del obrero francés se multiplicara aproximadamente por 4 entre 1920 y 1990 (véase tabla 6) no son las luchas sociales ni la disminución de la parte de los ingresos apropiada por los capitalistas, ya que, a grandes rasgos, la proporción de los salarios en el valor agregado de las empresas era igual a los dos tercios del ingreso nacional tanto en 1920 como en 1990 (véase tabla 8). Además, mientras las guerras mundiales y los cambios de nomenclatura vuelven peligrosa toda reconstrucción de series estadísticas para el reparto ganancias/salarios más allá de 1920 para Francia, las estadísticas estadounidenses permiten remontarse de manera confiable hasta 1869. También indican que la parte de los salarios oscilaba ya entre el 66 y el 68% en el siglo XIX (Duménil y Lévy, 1996: cap. 15); es decir, un reparto ganancias/salarios bastante constante en un período de ciento veinte años, ¡mientras que los salarios se multiplicaban por más de diez!

Por supuesto, el hecho de que un tercio del valor agregado sea apropiado por el capital en cada punto temporal es un dato relevante, ya que si se hubiera distribuido este ingreso enteramente en el trabajo, incluida la parte correspondiente a la depreciación del capital, se habría logrado un aumento general de los salarios del 50%;

esto habría representado una mejora considerable de las condiciones de vida a menudo miserables de un obrero en 1870, o incluso de 1990, comparadas con la opulencia en que viven tantos capitalistas individuales. Pero a la vez hay que admitir que este 50% habría sido dos veces menor que el aumento de los salarios que se produjo entre 1870 y 1910, y más de cuatro veces menor que el generado entre 1950 y 1990 (véase tabla 6). Y es dudoso que estos aumentos de salario de un 100% entre 1870 y 1910, o de más del 200% entre 1950 y 1990, hubieran ocurrido en caso de llevarse la proporción del capital a 0 en 1870 o en 1950: incluso si nuestros conocimientos al respecto son limitados, es verosímil pensar que la oferta de capital se habría vuelto escasa en semejante nivel de redistribución, y entonces la redistribución capital/trabajo óptima desde el punto de vista de los trabajadores habría sido todavía tanto más estrecha, aunque por cierto más importante que la que se implementó en la práctica (véase más arriba).

¿Quién paga las cargas sociales?

La segunda lección que se puede derivar de la tabla 8 tiene que ver con la cuestión de la incidencia fiscal (véase más arriba). En efecto, las cargas sociales pagadas por las empresas eran cuantitativamente insignificantes en el período 1920-1930, mientras que las cargas patronales representan alrededor del 45% del salario bruto en Francia en la década de 1990, sin contar las cargas salariales que representan más del 20% del salario bruto (véase recuadro "La medición de la parte del capital"). ¿Quién pagó estas cargas patronales? Seguro que no los patrones, ya que la parte del ingreso del trabajo en el valor agregado, que incluye todas las cargas sociales paga-

das para los trabajadores, no aumentó entre 1920 y 1995. De la misma manera, en los años noventa las cargas patronales son mucho más débiles en los Estados Unidos y el Reino Unido que en Francia, pero la parte del ingreso del trabajo en el valor agregado no es más elevada en Francia que en esos dos países, sino lo contrario (véase tabla 8). En los Estados Unidos tanto como en el Reino Unido, en efecto, la tasa máxima de cargas patronales aplicable a los salarios brutos en 1996 es de apenas el 10% (un 7,65% en los Estados Unidos, un 10,2% en el Reino Unido); a esta tasa hay que agregarle una tasa idéntica para las cargas salariales, y la recaudación total de cargas sociales (patronales y salariales) representa alrededor del 6 o 7% del PBI, contra casi el 20% en Francia (OCDE, 1995: 79). Si las cargas patronales fueran pagadas por los patrones, la proporción del trabajo en el valor agregado en Francia debería superar a los países anglosajones en al menos el 10% del PBI.

Por lo tanto, queda claro que las ganancias del capital no pagan las cargas sociales. Es un hecho determinante, ya que implica que los sistemas modernos de protección social, que constituyen el meollo de la redistribución contemporánea –el impuesto a las ganancias representa el 1,5% del PBI en Francia en 1995, contra casi más del 20% para las cargas sociales–, y que se fundaron sobre la idea de un reparto de los gastos sociales entre capitalistas y trabajadores, no realizaron ninguna redistribución del capital hacia el trabajo: son los ingresos del trabajo los que absorbieron por completo el costo. Esto no pone en duda la legitimidad eventual de esos sistemas, ya que pueden permitir una fuerte redistribución en el interior de los ingresos del trabajo y cumplir una función de reaseguro que los mercados privados suelen ser incapaces de desempeñar correctamente (véase cap. 4). Pero cues-

tiona en profundidad la visión implícita del reparto capital/trabajo que prevaleció a menudo en la implementación de tales sistemas. Es una visión muy cercana a la teoría clásica del reparto capital/trabajo, según la cual la negociación permite obtener un mejor reparto; por ejemplo, con ayuda de una tasa de cargas patronales más elevada que la de cargas salariales, destinada a constituir un sobresueldo que se suma al salario ya abonado por los capitalistas.

De hecho, según las predicciones de la teoría de la incidencia fiscal, todo parece indicar que lo fundamental es saber bajo qué condiciones debe fijarse un tributo –es decir, cómo su monto depende del nivel de salario, de ganancia, etc.– y no cómo se llama ese gravamen o quién se presume oficialmente que lo paga, quién hace el cheque para la sección administrativa competente. Poco importa saber si la financiación de la protección social está asegurada por un impuesto sobre el ingreso que grava proporcionalmente los salarios de la misma manera que las cargas sociales, y no sobre aportes patronales o salariales. Precisamente eso sucede en Dinamarca, donde no existen cargas sociales, y donde el generoso sistema de protección social se financia por completo mediante el impuesto sobre el ingreso (que en la práctica y en esencia es siempre un impuesto al salario y los ingresos sociales, dada la importancia limitada de las ganancias del capital; véase más arriba). Sin causar sorpresa, la parte del ingreso del trabajo en el valor agregado de las empresas es la misma que en otros sitios (OCDE, 1996: A27): las empresas danesas desembolsan tanto dinero como las francesas para sus asalariados, sólo que abonan todo en forma de salarios, sin pagar cargas sociales; son los asalariados quienes luego pagan su impuesto sobre el ingreso. De manera más general, la parte de las cargas sociales

en el financiamiento de los sistemas de protección social europeos varía considerablemente según los países, entre los dos extremos –danés y francés–, pero queda de manifiesto que la parte del trabajo en el valor agregado de las empresas es la misma en todos lados. El único parámetro pertinente es saber si la tasa del gravamen, se trate de un impuesto sobre el ingreso o de una carga social, depende del nivel de salario –es decir, el grado de progresividad del impuesto– y si el gravamen depende también del nivel de ingreso otorgado al capital. En especial, sólo un impuesto que hubiera gravado el capital habría permitido una verdadera redistribución capital/trabajo.

¿Una función de producción Cobb-Douglas?

Una vez derivadas estas lecciones, ¿cómo explicar esta regularidad de la proporción de las ganancias? La interpretación tradicional de los economistas es que durante el último siglo capitalista las economías occidentales están bastante bien descriptas en el nivel macroeconómico por una función de producción de tipo Cobb-Douglas; es decir, por una elasticidad de sustitución capital/trabajo igual a 1 (véase más arriba). En efecto, sólo una elasticidad unitaria de sustitución capital/trabajo conduce de manera certera a la predicción de que las partes de ganancias y salarios deben ser constantes en el tiempo, sean cuales fuesen las variaciones de las cantidades disponibles de capital y de trabajo, o los conflictos políticos y crisis económicas que sufran los precios del trabajo y el capital. Esto también permitiría explicar la observada incidencia fiscal de las cargas sociales, impuestos que se basan sobre el trabajo y por consiguiente aumentan su precio.

Por supuesto, incluso si la tecnología se caracterizara por coeficientes fijos, podríamos imaginar que el conflic-

to social y político siempre se entabló, en todos los países, a partir del mismo reparto aceptable del ingreso: dos tercios para los salarios, un tercio para las ganancias. Como advierte el propio Solow (1958), habría que especificar la amplitud de las variaciones que sería natural esperar antes de que la constante resulte asombrosa. Sin embargo, los estudios econométricos que analizan directamente en el nivel microeconómico –es decir, el nivel de las empresas individuales– cómo varía el nivel de empleo deseado por las empresas en respuesta a variaciones del precio del trabajo han confirmado la existencia de una importante posibilidad de sustitución entre capital y trabajo. Luego de comparar los resultados de varias decenas de estudios sobre el conjunto de los países occidentales, Hammermesh (1996: 1993) constata que la mayoría de las estimaciones de la elasticidad de la demanda de trabajo corresponden a elasticidades de sustitución capital/trabajo comprendidas entre el 0,7 y el 1,1%, y concluye que "la función de Cobb-Douglas parece ser una buena aproximación de la realidad" (1996: 451-452, 467). El contraste entre experiencias de los países occidentales desde la década de 1970 en materia de empleo sugiere también una importante posibilidad de sustitución capital/trabajo (veáse más abajo). Entonces, los hechos observados parecen confirmar la pertinencia de la teoría marginalista del reparto capital/trabajo y, por tanto, la superioridad de la redistribución fiscal frente a la redistribución directa.

¿Tiempo histórico contra tiempo político?

Sin embargo, no habría que subestimar los límites de esta regularidad histórica. En efecto, esta regularidad de la proporción de las ganancias, impresionante en

el largo plazo, no es válida en el corto plazo; sólo se la encuentra en el mediano y largo plazo, y legítimamente puede resultarles muy lejana a los individuos involucrados. A modo de ejemplo, consideremos la evolución de la parte de las ganancias y de la de los salarios en los países de la OCDE de 1979 a 1995.

La tabla 9 muestra variaciones muy rotundas en el reparto ganancias/salarios. Mientras la proporción de los salarios tendía a aumentar en los años setenta, las ganancias bajaban y los salarios seguían aumentando a un ritmo elevado, la proporción de las ganancias se incrementa a su vez en las décadas de 1980 y 1990, a veces de manera considerable. En Francia, estas variaciones se dan de manera pronunciada, con una proporción de los salarios que era del 66,4% en 1970, antes de su crecimiento sostenido hasta el 71,8% en 1981; luego comienzan a bajar en forma gradual desde el bienio 1982-1983, y alcanzan el 62,4% en 1990 y el 60,3% en 1995. ¿Cómo explicar que del ingreso nacional más del 5% se haya redistribuido así desde el capital hacia el trabajo de 1970 a 1982, y que luego más del 10% se haya redistribuido desde el trabajo al capital de 1983 a 1995?

Ocurre que el primer período coincide exactamente con el período de fuerte progresión de los salarios inaugurado por los acuerdos de Grenelle* en 1968; continuó con los movimientos sociales y las importantes revalori-

* Firmados entre el gobierno, la patronal y los sindicatos al culminar mayo de 1968, los acuerdos de Grenelle –nombre de la calle de París donde tiene su sede el Ministerio de Trabajo– incluyeron medidas como el aumento del salario mínimo en un 25%, la semana laboral de cuarenta horas y el reconocimiento de las delegaciones sindicales en las empresas. [N. de T.]

zaciones del salario mínimo de los años setenta, antes de terminar con el último "retoque" importante que tuvo el SMIC, salario mínimo social, en 1981. En cambio, el segundo período, que comienza en 1983, está marcado por las políticas de ajuste salarial, el final de la indexación de los salarios sobre los precios y mínimas revalorizaciones del SMIC. De hecho, el poder adquisitivo del salario neto promedio aumentó en un 53% entre 1968 y 1983; en cambio, entre 1983 y 1995 apenas creció un 8% (INSEE, 1996a: 48). Es verdad que el crecimiento del PBI fue del 44% entre 1970 y 1983, mientras que fue sólo del 28% entre 1983 y 1995 (INSEE, 1996c: 34), y que este crecimiento tuvo que financiar una carga creciente de gastos de pensiones y salud; esto no quita que el costo de la detención del crecimiento de los salarios con respecto a la del ingreso nacional haya sido muy real. En otras palabras, dado un período de veinticinco años, todo parece haber funcionado según las predicciones de la teoría clásica del reparto capital/trabajo (véase más arriba): la proporción de las ganancias disminuye cuando las luchas sociales conquistan importantes aumentos salariales, y se incrementa cuando se impone austeridad a los asalariados, sin que por otro lado esto se traduzca en la prometida creación de empleo.

Desde luego, estas fuertes variaciones en un período de veinticinco años no cambian nada al hecho de que, sobre cincuenta o cien años, los salarios siempre han representado a grandes rasgos los dos tercios del valor agregado de las empresas, y que por lo tanto no es en el reparto del capital/trabajo que hay que buscar la causa del aumento del poder adquisitivo de los asalariados del 250% desde 1950 y del 700% desde 1870. ¿Pero qué importancia tiene esto para los asalariados que conocieron este período de veinticinco años? Conocieron una fuerte

mejora en su nivel de vida desde 1968 a 1982, luego un relativo estancamiento entre 1983 y 1995, mientras que las riquezas producidas seguían aumentando y nada parece anunciar un regreso decisivo para fines de la década de 1990. ¿Cómo no asociarán progreso del nivel de vida de los asalariados con la redistribución capital/trabajo? La visión de derecha según la cual sólo el crecimiento y no la redistribución capital/trabajo permite una verdadera mejora del nivel de vida (véase Introducción) sólo es válida en el largo plazo histórico (véase más arriba); no tiene sentido alguno desde el punto de vista del tiempo político que interesa legítimamente a los trabajadores afectados.

Además, ¿cómo podrían no asociar la redistribución capital/trabajo con las luchas sociales y los aumentos salariales y, por lo tanto, con la redistribución directa, no con la redistribución fiscal? De hecho, nunca una redistribución fiscal redistribuyó el 10% del ingreso nacional en un período tan breve. Para dar una idea de su magnitud, las medidas de redistribución fiscal que implementó el gobierno socialista francés al iniciar su mandato en 1981 –en esencia, la creación del impuesto a las grandes fortunas y de la sobretasa para las franjas superiores del impuesto a las ganancias– representaban menos de diez mil millones de francos de 1981 (Nizet, 1990: 40, 433); es decir, ¡el 0,3% del ingreso nacional de la época! (Sin embargo en su momento la derecha las denunció como el súmmum del "agobio fiscal".) En teoría, nada impide a un gobierno implementar una redistribución de mayor dimensión utilizando impuestos y transferencias fiscales. Pero el hecho es que esto nunca se había visto en un período tan breve. Por lo tanto, es inevitable que se haya pensado y vivenciado la redistribución en términos de luchas sociales y aumentos salariales, no en términos

de reforma fiscal y transferencias fiscales. Esta realidad histórica es lo que alimenta el escepticismo de izquierda respecto de la fiscalidad, tal vez más que el rechazo de la lógica de la redistribución fiscal y de su sistema de precios (véase más arriba). Volveremos a encontrar esta misma realidad y esta misma oposición entre tiempo histórico y tiempo político en relación con la desigualdad de los ingresos del trabajo (véase cap. 3).

Por otro lado, este tipo de variación del reparto capital/trabajo en un período de diez o quince años no es único en la historia, aunque las especificidades de la historia social y política francesa hagan que el período 1970-1990 sea particularmente espectacular. Por ejemplo, la proporción de los salarios en el valor agregado de las empresas estadounidenses pasó de alrededor del 65 al 55% entre 1869 y 1880, antes de volver a subir muy rápido al 65% en 1885, y luego al 66-68% en 1890. Sin embargo, el salario medio sólo aumentó en un 2% entre 1869 y 1880, antes de aumentar en más del 27% entre 1880 y 1885, período marcado por grandes huelgas y un movimiento sindical especialmente activo (Duménil y Lévy, 1996: cap. 16). Por eso, en un período de diez o quince años la visión marginalista del reparto capital/trabajo a menudo puede ser bastante insignificante si se la compara con las realidades sociales. Esto vale también para la cuestión de la incidencia fiscal: en el corto plazo, las cargas patronales suelen ser pagadas por los patrones, sin que sean absorbidas de inmediato por las reducciones salariales; esta es la realidad que moldea ineludiblemente la visión que mucha gente tiene de la incidencia fiscal, incluso si, como ya vimos, no se puede discutir que a largo plazo el trabajo siempre termina por pagar las cargas.

Tabla 9. La parte del capital en el valor agregado de las empresas en la OCDE (1979-1995, en %)

	Alemania	Estados Unidos	Francia	Italia	Reino Unido	OCDE
1979	30,5	35,0	30,0	35,5	31,3	32,8
1980	28,5	33,9	28,3	36,0	29,2	32,2
1981	28,2	34,5	28,2	35,3	28,9	32,1
1982	28,6	33,6	28,5	35,4	30,7	31,8
1983	30,8	33,3	29,2	34,5	32,3	32,2
1984	31,8	34,0	30,7	36,4	31,9	33,2
1985	32,4	34,0	32,0	36,6	32,2	33,7
1986	33,1	34,0	34,9	38,6	31,0	34,1
1987	32,7	33,2	35,5	38,4	31,4	33,8
1988	33,8	33,1	36,9	38,8	30,9	34,2
1989	34,6	34,4	38,1	38,3	29,6	34,9
1990	35,6	33,8	37,6	37,3	28,2	34,5
1991	34,0	33,3	37,9	36,6	26,8	33,9
1992	33,3	33,6	38,2	36,6	27,7	34,0
1993	33,4	33,6	37,8	36,9	29,9	34,2
1994	35,0	33,8	39,4	39,8	31,0	34,8
1995	36,0	33,5	39,7	42,5	31,5	35,0

Nota: Véase el recuadro "La medición de la parte del capital", p. 73.

Fuente: OCDE (1996: A27).

¿Por qué la parte de las ganancias no aumentó en los Estados Unidos y el Reino Unido?

Sin embargo, no todo es tan simple en la historia del reparto capital/trabajo del período 1970-1990. En efecto, el caso francés también se ve en Italia, donde la proporción de las ganancias pasó del 34,5% en 1983 al 42,5%

en 1995, y de manera un poco más atenuada en Alemania, donde pasó del 28,2% en 1981 al 36% en 1995. Sin embargo, resulta llamativo que sólo los Estados Unidos y el Reino Unido escapen por completo a este aumento general de la proporción de las ganancias en el período 1980-1990, al igual que la parte de los salarios en el valor agregado británico, de alrededor del 68-71% (tabla 9). Es difícil comparar con cierta precisión entre países los niveles de la parte de las ganancias, vistas las múltiples diferencias de convenciones contables; pero las diferencias de evolución entre países no dejan lugar a dudas: la parte del capital ganó cerca del 10% de valor agregado en Francia, Italia y Alemania; en cambio, no aumentó en absoluto en los Estados Unidos y el Reino Unido. Contrariamente a lo que pudo observarse respecto de la desigualdad de los salarios –de hecho, estos dos últimos países se distinguen por una muy sólida progresión de la desigualdad desde los años setenta (véase cap. 1)–, se constata, así, que los países conquistados por el liberalismo a ultranza entre 1980 y 1990 son los únicos en que la proporción de las ganancias no aumentó. ¿Cómo se explica este hecho?

Sin dudas, una parte de la explicación es un puro fenómeno de recuperación: en Francia, la proporción de las ganancias había bajado en un 5-6% del valor agregado durante la década de 1970, por las rápidas progresiones salariales, mientras que el mismo fenómeno era mucho más moderado en el Reino Unido y no se dio para nada en los Estados Unidos (véase tabla 8). Sin embargo, esto no lo explica todo: la proporción de las ganancias en Francia desde 1985-1986 había recuperado su nivel de 1970 –y eso no le impidió seguir aumentando–, mientras permanecía estable en los Estados Unidos y el Reino Unido.

Es difícil no poner este hecho en paralelo con que esos dos países sean los únicos que crearon empleos durante este período; esto contribuyó a aumentar su masa salarial, cuando se estancaba en los países restantes. Entre 1983 y 1996, se generaron más de 25 millones de empleos en los Estados Unidos –esto es, una progresión del número total de empleos de alrededor del 25% (de 100,8 millones a 126,4 millones de empleos)– mientras que el número total de empleos en Francia aumentaba en apenas el 2% (de 21,9 millones a 22,3 millones de empleos), y que el PBI estadounidense y el francés aumentaban ambos en alrededor del 30% (OCDE, 1996: A23). Sin dudas, es la mejor prueba de que existen varias combinaciones de capital y trabajo que permiten aumentar la producción en las mismas proporciones y que, por lo tanto, las oportunidades de sustitución son considerables en el nivel macroeconómico: el crecimiento francés entre 1983 y 1996 se construyó sobre la utilización de trabajo calificado y de nuevos equipamientos y maquinarias; en cambio, el crecimiento estadounidense se basó sobre una utilización intensiva de trabajo y, en especial, de trabajo poco calificado en servicios, como gastronomía, comercio, etc. (Piketty, 1997b). Esta interpretación se confirma, por otro lado, con los datos disponibles sobre la evolución del stock de capital de las empresas (maquinarias, equipamientos, etc.): para el período 1970-1990 indican una progresión mucho más rápida en Francia y la mayoría de los países europeos que en los Estados Unidos (FMI, 1996). Esto muestra también hasta qué punto la sustitución capital/trabajo pone en juego importantes reasignaciones intersectoriales (de la industria hacia los servicios) y no sólo una sustitución entre maquinarias y trabajadores en una empresa o un sector específico (véase más arriba).

La explicación más simple sería que la sustitución capital/trabajo y la creación de empleos no se produjeron en Francia por los elevados costos salariales, luego de la muy rápida progresión de los salarios entre 1968 y 1983. Esto sugeriría que el largo plazo en el que se sienten los efectos de la teoría marginalista no está tan alejado como los individuos involucrados podrían haberlo esperado (véase más arriba). Para que costos salariales más bajos puedan llevar a una proporción más elevada de los salarios, el efecto creación de empleos debería predominar sobre el efecto salario; es decir, una elasticidad de sustitución capital/trabajo superior a 1 (véase más arriba), o sea una elasticidad superior a las estimaciones habituales (véase más arriba). Además, si es verdad que la remuneración promedio por asalariado aumentó en apenas un 5% en los Estados Unidos entre 1983 y 1996, se incrementó cerca del 20% en el Reino Unido, contra menos del 12% en Francia. Esto no impidió que el número total de empleos británicos creciera en alrededor del 10% durante el mismo período (OCDE, 1996: A15, A19, A23). Entonces, en el período 1983-1996, fuese cual fuese el ámbito, Francia parece haber perdido en todos los frentes en simultáneo, ya que salarios y empleo se estancaron a la vez; esto llevó a un descenso excepcionalmente marcado de la proporción del trabajo en el valor agregado.

Dos factores diferentes al costo promedio del trabajo podrían explicar por qué la proporción de la masa salarial en las riquezas producidas desciende en Francia y Europa continental, mientras que permanece constante en los países anglosajones. Una primera explicación sería la dispersión creciente de los costos salariales por niveles de calificación en los países anglosajones, que habría permitido por sí sola el crecimiento del empleo en el período 1980-1990 (véase cap. 3). La segunda in-

terpretación sería que el ingreso del trabajo incluye asimismo un componente no monetario bajo la forma de estabilidad y garantía del empleo. Esta habría disminuido en los países anglosajones mientras que habría permanecido elevada en Francia y la mayoría de los países europeos (una comparación entre Francia y los Estados Unidos consta en Cohen y otros, 1996). Entonces habría que explicar por qué el precio de esta garantía del empleo habría aumentado entre 1970 y 1995, y compararlo con el valor indiscutiblemente elevado que le atribuyen los asalariados involucrados.

LA DINÁMICA DE LA DISTRIBUCIÓN DEL CAPITAL

La razón por la que la desigualdad capital/trabajo llama tanto la atención no es sólo que el capital retiene una parte importante del ingreso total. Para el observador, suele resultar más llamativa aún la reproducción, incluso la amplificación, de la desigualdad capital/trabajo a lo largo del tiempo. Precisamente esta reproducción en el tiempo –aún más que el hecho de que el capital reciba siempre una parte importante del ingreso en determinado hito temporal– hizo que la desigualdad capital/trabajo parezca arbitraria, inútil, contradictoria –no sólo con el sentido común de justicia social, sino también con el de la eficacia económica–: ¿por qué privar a todos aquellos cuyo país o cuyos padres no fueron ricos en capital de la posibilidad de invertir en la medida de sus talentos? En otras palabras, la desigualdad capital/trabajo plantea de inmediato la cuestión de redistribuciones eficaces y no sólo de la redistribución pura. Por tanto, debemos pasar del estudio de la distribución factorial de los in-

gresos –el reparto macroeconómico del ingreso total entre los dos factores de producción que son el capital y el trabajo– al estudio de la distribución personal de los ingresos –el nivel de la dinámica de los trabajadores y capitalistas individuales y de las posibilidades de inversión que se les ofrecen–. ¿Es verdad que la lógica de la economía de mercado lleva a una reproducción ineficaz de la desigualdad de la distribución del capital en el tiempo? ¿Qué herramientas permitirían combatir este fenómeno?

LA TEORÍA DEL CRÉDITO PERFECTO Y DE LA CONVERGENCIA

Aquí también se enfrentan varias teorías. La cuestión central es la del mercado del crédito. De hecho, si el mercado del crédito fuera plenamente eficaz –es decir, si llegase a invertirse capital cada vez que existe una inversión rentable–, la desigualdad inicial de la distribución del capital debería terminar por atenuarse. Sin importar cuál sea la fortuna inicial de la familia o del país de origen, todas las unidades de trabajo igualmente emprendedoras deberían así poder realizar las mismas inversiones, gracias al mercado del crédito. Por lo tanto, esta desigualdad de las dotaciones iniciales en capital no debería perdurar. Desde luego, si el mercado del crédito es perfecto, la persona o el país pobre que se endeuda para invertir deberá devolver su empréstito y, así, con su ahorro no podrá alcanzar en forma instantánea el nivel de patrimonio de su acreedor. Y si la tasa de ahorro de quienes tienen bajos ingresos es suficientemente más débil que la tasa de ahorro de los que poseen altos ingresos, esta desigualdad entre el prestatario y su acreedor puede persistir un tiempo indefinido (Bourguignon, 1981).

En el ámbito internacional, esto correspondería a una situación en que el producto bruto interno por habitante es el mismo en todos los países –ya que en todos lados se invirtió una cantidad igual de capital por trabajador– pero el producto bruto nacional es inferior en los países pobres en que el capital es poseído por los países ricos y que deben pagarles cada año la parte de los beneficios de su ingreso interno. Pero si la tasa de ahorro de los prestatarios es la misma que la de los prestamistas, o si la diferencia entre ambos no es muy importante, los prestatarios podrán acumular de manera progresiva los frutos de su trabajo, endeudarse cada vez menos y por fin alcanzar a sus acreedores. De hecho, las tasas de ahorro no son sistemáticamente más exiguas para los de ingresos bajos que para los altos: eran superiores al 30% para los "dragones" asiáticos en las décadas de 1950 y 1960, mientras que eran inferiores al 10-15% en los países occidentales entre las décadas de 1980 y 1990, aunque estos son mucho más ricos, y precisamente eso les permitió alcanzar a los países ricos (Young, 1995).

Este resultado de convergencia entre ricos y pobres es la principal predicción del modelo tradicional de crecimiento y acumulación del capital (Solow, 1956). ¿Cuáles son las justificaciones del modelo de crédito perfecto que permite obtener este resultado? Para quien cree en las fuerzas de mercado, la respuesta es simple: el juego de la competencia. En efecto, ¿por qué un banco o un rico capitalista no le prestarían a quien disponga de un proyecto de inversión rentable, cuando eso le permitiría apropiarse de una tasa de interés cómoda? Si el problema de los países pobres es que disponen de muy pocos equipamientos y maquinarias, entonces nuevas inversiones deberían permitir que aumente considerablemente su producción: ¿por qué el ahorro de los países ricos no llegaría a aprovechar tales

rendimientos? Y si algunos son reticentes y timoratos, ¿por qué otros no acudirían para aprovechar la laguna que dejó la competencia y enriquecerse a su vez? La competencia entre ahorristas e intermediarios financieros para encontrar las inversiones más rentables –y, por lo tanto, para prestar fondos a todos los empresarios que pueden ofrecer dichos rendimientos– es lo que define el modelo de crédito perfecto. La consecuencia inmediata sería que sólo consideraciones de pura justicia social pueden justificar una redistribución de los individuos mejor dotados en capital hacia quienes lo están menos: la desigualdad de la distribución no plantearía en sí misma ningún problema de ineficacia económica, ya que el mercado se encargaría de invertir el capital disponible y de organizar la producción de manera eficaz (en el sentido de Pareto; véase lo ya señalado aquí en la Introducción). Nunca se requerirá intervención directa alguna en el proceso de producción.

La cuestión de la convergencia entre países ricos y pobres

El modelo de convergencia lleva a predicciones particularmente llamativas en el nivel de la desigualdad internacional. La predicción teórica es que, si las capacidades para invertir no varían en forma sistemática de un país a otro, asistiríamos a un fenómeno de recuperación a nivel mundial: cuanto más pobres son los países al inicio, más capital debería desplazarse para invertirse allí y, por lo tanto, más elevada debería ser su tasa de crecimiento, de modo que la desigualdad internacional debería disminuir inexorablemente antes de desaparecer. ¿Qué sucede en la práctica?

La relación observada entre el nivel de ingreso por habitante de un país en 1960 y su tasa de crecimiento promedio en el período 1960-1990 no parece confir-

mar esta predicción: no se detecta relación sistemática alguna entre estas dos variables (Mankiw y otros, 1992: 427). En efecto, algunos países asiáticos relativamente pobres en 1960, como Taiwán, Corea del Sur o Singapur, tuvieron una tasa de crecimiento de su ingreso promedio tanto más elevada que la de los países occidentales; sin embargo, otros países pobres –como los del subcontinente indio o de África subsahariana– tuvieron un crecimiento promedio muy escaso, incluso negativo. El modelo de convergencia parece pertinente para describir la recuperación entre los países occidentales mismos: por ejemplo, la manera en la que los países de Europa del Este achicaron la brecha con los los Estados Unidos después de la Segunda Guerra Mundial, o también la manera en que los países asiáticos con ingreso intermedio alcanzaron a los países occidentales En cambio, ningún aspecto del modelo de convergencia es aplicable entre los países ricos y los más pobres, ni entre los países ricos y los sudamericanos con ingreso intermedio: por el contrario, las brechas de ingresos tendieron a profundizarse. Esa misma conclusión se aplicaría con verosimilitud en períodos más extensos; por ejemplo, si se pudiera medir correctamente las brechas de ingreso entre países desarrollados y países subdesarrollados desde el siglo XIX (Morrison, 1996: 181). De hecho, no sólo no hubo inversiones masivas desde los países ricos hacia los países pobres, sino que se dio lo contrario: en promedio, se observan flujos netos de capitales de los países más pobres hacia los países más ricos (Lucas, 1990b). ¡La fuga de capitales de los capitalistas de los países pobres hacia los países ricos supera las inversiones que van en el sentido opuesto!

El hecho de que el capital no se haya instalado en los países pobres y que estos últimos hayan seguido siendo

pobres no implica necesariamente que la imperfección del mercado del crédito sea la única responsable. Por ejemplo, si se toma en cuenta el nivel del "stock inicial de capital humano" (porcentaje de la población alfabetizada, escolarizada, en enseñanza superior, etc.) en 1960, en los hechos se aprecia una relación negativa entre el ingreso promedio inicial en ese momento y la tasa de crecimiento promedio entre 1960 y 1990: en el nivel inicial de capital humano dado, los países más pobres en 1960 tuvieron un crecimiento más pronunciado. Es lo que los teóricos del crecimiento endógeno denominaron convergencia "condicional", en contraposición con la convergencia "incondicional" entre países pobres y ricos que predice el modelo tradicional de Solow (Mankiw y otros, 1992). Por ejemplo, los países sudamericanos, que tenían el mismo ingreso promedio que los futuros "dragones" asiáticos en 1960, tenían un stock inicial de capital humano muy inferior, sobre todo porque se había soslayado por completo a amplias capas de la población; por el contrario, los países asiáticos siempre tuvieron menos desigualdad y pasaron por un crecimiento mucho más escaso, y así alcanzaron a los países occidentales. Más allá del efecto del nivel medio de capital humano, la desigualdad inicial también tuvo un efecto negativo en el crecimiento futuro, ya sea directa, o bien indirectamente por la inestabilidad social y política engendrada (Benabou, 1996).

Otra lección de la experiencia de los tigres asiáticos es la importancia de la integración en el mercado mundial. Esta receta milagrosa, hecha de inversiones elevadas y relativamente igualitarias en capital humano, por una parte, y de liberalismo económico y apertura a los mercados externos, por la otra, parece extenderse desde las décadas de 1980 y 1990 a los grandes países asiáticos. Sin embargo, el éxito de la liberalización más limitado en la India que

en China, recuerda la importancia fundamental del primer ingrediente sin el cual la liberalización y el mercado librado a sí mismo no pueden permitir un crecimiento sustentable (Drèze y Sen, 1995). Sin lugar a duda, estas políticas igualitarias de formación constituyen el ejemplo más sustancial de una redistribución eficaz (véase cap. 3).

Por otro lado, como calcula Robert Lucas (1990b), si la diferencia de ingreso promedio entre los Estados Unidos y la India debiera explicarse sólo por su diferencia de dotación en maquinarias, equipamientos, etc., ¡la conclusión tendría que ser que la productividad marginal de una unidad de capital suplementario invertida en la India sería 58 veces superior a la productividad marginal de la misma unidad de capital invertida en los Estados Unidos! Con este tipo de rendimiento para el capital invertido en la India, no se entiende qué imperfección del mercado del crédito explicaría que los capitales occidentales no intenten llevarse una parte. Así, hay que reconocer lo evidente. Una parte esencial de la desigualdad entre países ricos y pobres –y, por otro lado, de la desigualdad en general– no se debe a la distribución desigual de los medios de producción, sino a la distribución desigual del capital humano: que cerca del 50% de la población india sea analfabeta seguramente reduce en mucho el rendimiento de una unidad de capital suplementaria invertida en la India (Drèze y Sen, 1995: cuadro A1).

EL PROBLEMA DE LA IMPERFECCIÓN DEL MERCADO DEL CAPITAL

Sin embargo, reconocer que otros factores desempeñan un papel esencial no implica que los flujos de capitales de los países ricos y pobres no estén en discusión. Por otro lado, la ausencia de flujos masivos de los países ri-

cos hacia los países pobres nos recuerda también la debilidad crónica de los flujos internacionales de capitales en general: por ejemplo, entre los países occidentales, la cantidad anual de ahorro nacional disponible y la cantidad anual de inversiones nacionales efectivamente realizadas están ligadas de manera estrecha; lo están más de lo que podría sugerir la integración de los mercados financieros entre esos países, que debería en principio permitir separar en muy amplia medida ahorro nacional e inversión nacional.

En efecto, contrariamente a lo que supone de modo implícito el modelo del mercado del crédito perfecto, una operación de crédito no consiste tan sólo en colocar en forma mecánica capital allí donde no hay ninguno, esperar el rendimiento y retirar una parte suficiente. En la práctica, también hay que asegurarse de que el proyecto de inversión tiene una rentabilidad y un riesgo aceptables, algo que el tomador del préstamo siempre alegará; por dispuesto que se esté a deducir parte importante de las ganancias que se obtendrán, hay que asegurarse de que el tomador está suficientemente motivado para hacer lo necesario durante largos períodos a fin de que la inversión sea un éxito; por último, hay que asegurarse de que, una vez obtenidas las ganancias, el tomador no va a esfumarse en el aire. Todos estos problemas de motivación, bautizados "antiselección" y "riesgo moral" por los economistas, se asocian de modo inevitable a cualquier situación de mercado intertemporal; es decir, con todo mercado en el que el intercambio se desarrolla en varios períodos, comenzando por el mercado del crédito. Los volveremos a encontrar en el análisis del seguro social (cap. 4). Estas dificultades son de especial importancia en el caso de un mercado internacional, ya que la calidad de la información sobre los tomadores potenciales

y los proyectos de inversión que realizar en otro país es particularmente deficiente, lo que explica la extrema debilidad de los flujos internacionales de capitales.

Dados estos problemas de información que se imponen a todos (mercados y Estados), ¿acaso el juego de la competencia permite regularlos de la manera menos mala? En la práctica, lo único que pueden hacer en verdad los acreedores para asegurarse de recuperar su inversión es exigirle al tomador el depósito de una garantía –o, lo que es lo mismo, que el tomador financie con su propio capital inicial parte de la inversión–, y así tome ante el acreedor un compromiso creíble con la viabilidad del proyecto. Por ese motivo, en la práctica la cantidad de crédito que un particular o una empresa puede obtener para financiar determinada inversión es más significativa si el tomador dispone de fondos propios importantes. En otras palabras, "sólo les prestan a los ricos". Este fenómeno es eficaz desde el punto de vista de los prestadores, pero ineficaz para la sociedad en conjunto: el ingreso total podría ser más elevado si se redistribuyera el capital de modo que pudiesen concretarse todas las inversiones rentables. La imperfección del mercado del crédito es el ejemplo típico de una imperfección del mercado que permite justificar la redistribución mediante consideraciones de eficacia económica y no sólo de pura justicia social: en principio, se hace posible mejorar la eficacia de la asignación de los recursos a la vez que se obtiene una distribución más equitativa (véase Introducción).

Es evidente que muchos observadores críticos del capitalismo, a partir de los teóricos socialistas del siglo XIX, debían ser conscientes de este fenómeno de racionamiento del crédito desde mucho tiempo atrás, aunque les parecería evidente, tanto que solían abstenerse de analizarlo o siquiera nombrarlo. Pero sólo desde las

décadas de 1970 y 1980 la teoría económica comenzó a analizar explícitamente los fundamentos de esta imperfección del mercado del capital y sus consecuencias para la redistribución (Piketty, 1994: 774-779). En efecto, estas últimas no se limitan al hecho de que la redistribución del capital puede permitir aumentar el ingreso total. Por ejemplo, ante el racionamiento del crédito, la riqueza inicial determina en parte las elecciones de actividad de los individuos (actividad asalariada, emprendedor independiente, etc.), de modo que una redistribución inicial de la riqueza puede tener consecuencias de largo plazo en la estructura ocupacional (porcentaje de asalariados, porcentaje de agricultores independientes, etc.) y el desarrollo, como lo demuestra el ejemplo de la distribución relativamente igualitaria que Francia heredó de la Revolución si se la compara con la distribución desigual en el momento de la Revolución Industrial británica (Banerjee y Newman, 1993).

Las intervenciones públicas posibles

¿Qué tipo de intervenciones públicas permite luchar contra el fenómeno de racionamiento del crédito y de la persistencia en el tiempo de la desigualdad capital/trabajo que este puede engendrar? El problema principal que sale al paso de las intervenciones posibles es el mismo que el que da origen al racionamiento del crédito: invertir no consiste meramente en colocar capital allí donde no lo hubiera. También es necesario hacer elecciones complejas de los sectores en que invertir, los bienes que producir, las personas en que delegar las decisiones. Esta dificultad es evidente para las soluciones radicales que consisten en abolir la propiedad privada del capital y en decretar la propiedad colectiva de los medios de pro-

ducción, y que no proponen el menor mecanismo que permita regular estos problemas de motivación y asignación. Pero aparecen dificultades similares para otras herramientas de redistribución eficaz que fueron experimentadas históricamente, como los bancos públicos, los préstamos subvencionados o, en el caso de los países pobres, los bancos de desarrollo. En efecto, la teoría del racionamiento del crédito nos dice que es tan difícil para un banco público como para uno privado asegurarse de que el capital se invierta correctamente, cuando es cuestión de deducir de las eventuales ganancias del tomador el equivalente de la tasa de interés de mercado. Y si es cuestión de hacer una donación al tomador deduciendo menos que la tasa de interés de mercado, como suele ser el caso de los bancos públicos y otros créditos subsidiados, no es evidente que una administración pública, por mejores intenciones que posea, pueda decidir correctamente qué tomadores deben recibir una donación, qué sectores justifican inversiones suplementarias, etc. Estas dificultades muy reales se presentan cada vez que un país rico desea transferir riqueza hacia un país pobre: ¿a quién prestar ayuda internacional? ¿Cómo asegurarse de que será bien empleada? La redistribución del capital no puede consistir en lanzar desde un helicóptero un stock de capital allí donde no lo hay. En la práctica, es mucho más fácil redistribuir la desigualdad de dotaciones en capital entre países si se deja que la mano de obra se desplace hacia los países más dotados en capital que si se transfiere capital hacia los países menos dotados: la mano de obra sabe integrarse por sí misma y encontrar un lugar en el proceso de producción, al contrario del capital.

De hecho, casi todas las experiencias de crédito administrado estuvieron lejos de resultar un éxito. La mayoría

de las experiencias de bancos de desarrollo terminaron en agujeros financieros, sin que se demostraran resultados sobre la inversión y la producción.

El único ámbito en que la redistribución del capital tuvo éxitos tangibles es el de la agricultura. Por ejemplo, algunos bancos de desarrollo especializados en préstamos a hogares campesinos pobres que estaban excluidos del sistema bancario tradicional –como el Banco Grameen en Bangladesh, que desde los años sesenta permitió a varios millones de campesinos equiparse y aumentar su productividad– inspiraron experiencias similares en el mundo entero. Las reformas agrarias que apuntaban a redistribuir la tierra, o al menos a asegurar a los campesinos pobres la seguridad de su locación, a menudo permitieron importantes incrementos de la productividad, como por ejemplo en Bengala (Banerjee y Ghatak, 1995).

Estos fuertes aumentos de productividad muestran la importancia de la imperfección del mercado del capital: un mercado del crédito perfecto debería haber dado créditos a los campesinos para que pudieran convertirse en propietarios y así realizar esas ganancias de productividad. Por supuesto, el problema es que no se habrían obtenido esos crecimientos de productividad si la motivación del campesino se hubiese reducido ante la perspectiva de un préstamo que reembolsar: sólo la redistribución podía permitir mejorar la motivación de los campesinos y su productividad. Asimismo estas experiencias merecen ser comparadas con el balance desastroso de la colectivización de la tierra en los sistemas soviéticos. El hecho de que la redistribución de la propiedad privada del capital haya podido funcionar bien en la agricultura se explica con sencillez, ya que los difíciles problemas de asignación de la inversión, en este

sector, son reducidos al estricto mínimo: basta con dar una cantidad de tierra adecuada a cada campesino para que este último esté más motivado para producir e innovar que cuando estaba bajo el control de su propietario terrateniente (o de su granja colectiva).

¿Un flat tax *sobre el capital?*

Por eso, para redistribuir con eficacia el capital ante el racionamiento del crédito hay que encontrar herramientas que sean lo más transparentes y universales posibles, a fin de evitar las trampas del crédito administrado. Históricamente, la implementación de una fiscalidad progresiva sobre los ingresos y las sucesiones contribuyó en amplia medida a reducir la concentración del capital (véase cap. 1). De manera más general, podría encararse la implementación de un impuesto general sobre el patrimonio que permita financiar una transferencia prefijada de patrimonio, una suerte de cheque-inversión para cada ciudadano que alcance la edad adulta, y luego dejar libre a cada quien para tomar préstamos e invertir allí donde le parezca más provechoso. Por supuesto, tal redistribución permanente de la riqueza tendría costos, ya que desalentaría inevitablemente la acumulación futura del patrimonio. Pero estos costos deben compararse con los beneficios que aporta el financiamiento de inversiones rentables que no se habrían realizado sin esta redistribución: no se puede aplicar en forma mecánica el argumento tradicional según el cual los costos del descenso de la acumulación de capital a largo plazo, generado por la imposición sobre el capital, siempre terminan por predominar, puesto que el mercado del capital es imperfecto (Chamley, 1996). Todo depende entonces de

la importancia cuantitativa de las inversiones rentables no financiadas por el hecho de esta imperfección. ¿Acaso hay que gravar todos los patrimonios con una tasa del 1% o bien del 5%, o aún del 0,1%? Para ir más lejos, habría que disponer de estimaciones confiables del volumen de inversiones rentables no financiadas, lo que es muy difícil de medir. Además, el clima de guerra civil que siempre ha reinado entre los celadores del mercado del crédito perfecto –para quienes la desigual distribución del capital no plantea problema de eficacia alguno– y los críticos radicales del capitalismo –para quienes sólo la abolición de la propiedad privada puede solucionar el problema en verdad– no favoreció demasiado el progreso de los conocimientos sobre esta cuestión que sin embargo es central.

Para resumir, vemos entonces que no faltan las justificaciones de una imposición redistributiva y transparente del capital y sus ingresos, ya sea en términos de pura justicia social –para operar una verdadera distribución capital/trabajo que sobrepasa la ficción de las cargas patronales (véase más arriba)–, o en términos de eficacia económica –para combatir los efectos negativos de la imperfección del mercado del capital–. En la práctica, el balance de la redistribución capital/trabajo en el siglo XX es desastroso no sólo en los países que intentaron abolir la propiedad privada del capital –donde las condiciones de vida de los asalariados se estancaron mientras que progresaban a un ritmo elevado en los países capitalistas–, sino también en los países occidentales –en los que una parte demasiado débil de los gravámenes fiscales significa una verdadera carga para el capital (véase más arriba)–. Este desastroso balance muestra la importancia de la cuestión de las herramientas de la redistribución: no basta

con querer redistribuir, sino también hay que emplear las herramientas adecuadas. Estas experiencias pasadas, así como las dificultades objetivas de gravar los ingresos del capital, que suelen ser muy difíciles de observar por el hecho de la multiplicidad de las formas de inversión y de su movilidad, sugieren que se podría obtener una sensible mejoría con la ayuda de un impuesto calculado de manera lo más simple posible, para poner fin a la hemorragia dramática de bases fiscales observadas en la práctica (véase más arriba). Se debería aplicar sobre un área geográfica lo más amplia posible para todas las ganancias del capital, a fin de evitar los efectos negativos de la competencia fiscal entre Estados (véase más arriba). Esta herramienta, el *flat tax* (el impuesto universal de tasa única), no está adaptada a la redistribución fiscal de los ingresos del trabajo, que exige y que permite una libertad mayor (véase cap. 4), pero podría bien convenirle a la realidad contemporánea de las ganancias del capital.

La reciente evolución de los patrimonios (con el crecimiento de las mayores fortunas mundiales más de tres veces más veloz que el del promedio de los patrimonios y de los ingresos en el transcurso del período 1987-2013 –6-7% por año contra 1,5-2% por año–) sugiere, sin embargo, que sólo un impuesto progresivo sobre el capital permitiría regular esta dinámica desigualitaria; además produciría una mayor transparencia democrática y estadística sobre estas evoluciones (Piketty, 2013: cap. 12). Las evoluciones constatadas recientemente acerca de la importancia global de los patrimonios en relación con los ingresos y acerca del surgimiento de una nueva forma de "sociedad patrimonial" abogan en este sentido (Piketty, 2011, Piketty y Saez, 2013, Piketty y Zucman, 2014).

3. La desigualdad de los ingresos del trabajo

Es cierto que la oposición entre las ganancias del capital distribuidas de manera muy desigual y los ingresos del trabajo supuestamente homogéneos marcó mucho el análisis de la desigualdad; sin embargo, la mayoría de las desigualdades de ingresos se explica hoy –y sin dudas desde hace mucho tiempo– por la desigualdad de los ingresos del trabajo (véase cap. 1). Por ejemplo, el aumento de la desigualdad de los ingresos del trabajo es la causa de la inversión de la curva de Kuznets constatada desde la década de 1979; en especial en los Estados Unidos, se da un aumento de casi el 50% de la brecha salarial entre el 10% del grupo peor remunerado y el 10% del mejor remunerado. Para comprender la desigualdad tal como existe, y la redistribución tal como podría existir, hay que desechar la idea de un mundo en que el trabajo supuestamente era homogéneo y en que sólo predominaba la desigualdad capital/trabajo; ahora hay que analizar la formación de la desigualdad de los ingresos del trabajo. El desafío de estos análisis adopta la forma de nuevas herramientas de redistribución: ya no se trata de saber si hay que abolir o no la propiedad privada del capital, gravar los beneficios o redistribuir el patrimonio. Las herramientas adaptadas a la desigualdad de los ingresos del trabajo tie-

nen otros nombres: imposición sobre los altos salarios y transferencias fiscales para los bajos salarios, políticas de educación y formación, salario mínimo, lucha contra la discriminación por parte de los empleadores, escalas salariales, papel desempeñado por los sindicatos, etc. ¿Cuáles de estas herramientas se justifican más? ¿Qué argumentos se esgrimen para favorecer algunas herramientas sobre otras, o a veces incluso para rechazarlas todas, y cómo evaluar estos argumentos?

DESIGUALDAD DE LOS SALARIOS Y DESIGUALDAD DEL CAPITAL HUMANO

La teoría más simple para explicar la desigualdad de los salarios es que distintos asalariados hacen aportes diferentes a la producción de su empresa: el programador informático que consigue que la compañía digitalice la base de datos de sus clientes y pueda gestionarlos de manera más rápida y confiable produce más dinero a su empleador que el oficinista que se encarga de determinado número diario de expedientes; por ese motivo la empresa paga un salario más elevado al programador informático, sin lo cual lo contratarían otras empresas. La hostilidad que tantas veces se ha encontrado la teoría del capital humano se explica sin dudas por el hecho de que cuando alguien decreta que el salario del programador informático es más elevado que el del oficinista porque su capital humano y, por lo tanto, su productividad son más elevados, a menudo se lo sospecha de sugerir que esta desigualdad de capital humano mide en forma mecánica una desigualdad irremediable e insuperable entre dos seres humanos, que justifica la desigualdad even-

tualmente considerable de las condiciones de vida que implica la desigualdad de esos salarios. Por otro lado, estas sospechas no son del todo ilegítimas, ya que fueron efectivamente Gary Becker y sus colegas de la Universidad de Chicago, conocidos por su liberalismo a ultranza, los que efectivamente desarrollaron y popularizaron esta teoría (Becker, 1964). Es verdad que estos economistas no se conforman con explicar la desigualdad de los salarios mediante la desigualdad de las productividades individuales: sobre todo, proponen una teoría de la formación y de los orígenes de la desigualdad del capital humano que lleva a rechazar cualquier intervención pública ambiciosa.

Sin embargo, es útil examinar por separado estas diferentes cuestiones, para discriminar el problema de la redistribución pura –en forma de transferencias de ingreso entre altos y bajos salarios–, del problema de la redistribución eficaz –en forma de intervenciones en el proceso de formación del capital humano–, según la distinción ya explicada en la Introducción. Así, comenzaremos por tomar como dato la desigualdad de los niveles de capital humano individuales. ¿Esta teoría de la desigualdad de los salarios como pura desigualdad de las productividades permite explicar de manera satisfactoria las desigualdades efectivamente observadas? ¿Qué implica respecto de la manera más eficaz de redistribuir la desigualdad de los niveles de vida engendrados por la desigualdad de los salarios? Después nos concentraremos en la formación del capital humano. ¿De dónde viene la desigualdad del capital humano y qué herramientas de distribución eficaces permiten modificarla?

EL PODER EXPLICATIVO DE LA TEORÍA DEL CAPITAL HUMANO

En su forma más rudimentaria –pasando por alto la cuestión de los orígenes de esta desigualdad–, la teoría del capital humano dice simplemente que el trabajo no es una entidad homogénea, y que por muchas razones distintos individuos se caracterizan por distintos niveles de capital humano; es decir, por diferentes capacidades de contribuir con la producción de bienes y servicios solicitados por los consumidores. Dada esta distribución de la población en distintos niveles de capital humano (la oferta de trabajo) y la demanda para distintos tipos de bienes y de capital humano que permite producirlos (la demanda de trabajo), el juego de la oferta y la demanda determina los salarios asociados a distintos niveles de capital humano y, así, determina también la desigualdad de los salarios. Por lo tanto, el concepto de capital humano es muy general, ya que incluye las calificaciones propiamente dichas (títulos obtenidos, etc.) la experiencia y, en sentido más lato, todas las características individuales relevantes para la capacidad de integrarse en el proceso de producción de bienes y servicios demandados. ¿Esta teoría explica la desigualdad de los ingresos de capital efectivamente pagados por las empresas?

Las grandes desigualdades históricas

En este nivel de generalidad, la teoría del capital humano parece inevitable si se busca explicar las pronunciadas desigualdades de salario observables con la distancia de tiempo y espacio. Que el salario promedio en 1990 fuese diez veces superior a lo que era en 1870 en los países desarrollados (véase cap. 1) sólo se explica por el progreso de las calificaciones y de las costumbres labo-

rales, que permitió a los asalariados producir diez veces más en 1990 que en 1870. Por otro lado, ¿cuál podría ser la explicación alternativa, ya que hemos visto que la proporción de los salarios en el valor agregado de las empresas era la misma en 1990 que en 1870, y que en el largo plazo el aumento de los salarios no era consecuencia de un descenso de esta proporción de los beneficios (véase cap. 2)? En el largo plazo, es indiscutible que el crecimiento de la productividad del trabajo permitió aumentar de manera tan notoria el poder adquisitivo de los asalariados.

Del mismo modo, hemos visto que si se busca explicar el hecho de que el poder adquisitivo promedio de los asalariados de los países subdesarrollados sea diez veces inferior a lo que es en los países desarrollados, la brecha de calificación entre los asalariados del Norte –cuya inmensa mayoría tiene estudios secundarios– y los asalariados del Sur –entre los cuales más del 50% todavía no está alfabetizado– debe ser determinante (véase cap. 2). Otros factores, como la imperfección del mercado de crédito, que priva a los asalariados del Sur de las inversiones suficientes, así como el cierre de las fronteras, que les impide aprovechar el elevado capital físico y humano del Norte, agravan un poco más aún esta desigualdad; sin embargo, eso no impide que, para dar cuenta de la desigualdad Norte/Sur de los salarios, despunte como factor explicativo fundamental la desigualdad considerable de la productividad del trabajo.

El juego de la oferta y la demanda

La teoría del capital humano también es indispensable para explicar las desigualdades menos cuantiosas, pero que resultan tan chocantes a escala de determinado país

en un período más breve. Por ejemplo, la relación entre el salario promedio de los obreros calificados y el de los no calificados en el Reino Unido era de 2,4 en 1815, antes de aumentar gradualmente hasta alcanzar 3,8 en 1851, para volver a descender en forma muy continua y llegar a 2,5 en 1911 (Williamson, 1985). ¿Cómo se explica que esta brecha salarial haya sido cerca de un 60% más elevada a mediados del siglo XIX que en los dos extremos del siglo? La mejor explicación, confirmada por otras fuentes, es que durante la primera mitad del siglo XIX la creciente mecanización de la industria hizo aumentar de manera considerable la demanda de trabajo calificado; en cambio, en esa misma época, un gran éxodo rural, originado en el crecimiento de la productividad agrícola, incrementaba muy rápidamente la oferta de trabajo no calificado. En un segundo momento, la oferta de trabajo no calificado proveniente del campo se estabilizó, el aprendizaje y el avance de las calificaciones llevaron a un gran crecimiento en la cantidad de obreros calificados; así, la brecha salarial entre obreros calificados y no calificados comenzó a decrecer. De la misma manera, aunque a menor escala, en los Estados Unidos la brecha entre el salario promedio de los asalariados que interrumpieron sus estudios en el nivel de la *high school* y el salario promedio de los asalariados que prosiguieron sus estudios luego de la *high school* disminuyó en alrededor del 15% entre 1970 y 1980, antes de aumentar en más del 25% entre 1980 y 1990 (Murphy y Welch, 1993: 106). La merma de esta brecha durante los años setenta es tanto más llamativa por situarse en un contexto general de aumento de las desigualdades salariales. Sin embargo, la tasa de crecimiento de la cantidad de asalariados con educación superior a la *high school* alcanza su nivel histórico más alto durante la década de 1970,

por la afluencia masiva de graduados universitarios de la generación del *baby-boom*, antes de bajar visiblemente durante los años ochenta.

Estos dos ejemplos son importantes, ya que se observan relativamente pocos cambios de tendencia de las brechas salariales con esta amplitud. En los dos casos, el juego de la oferta y la demanda para distintos niveles de capital humano parece capaz de explicar de manera bastante convincente por qué la desigualdad de los ingresos del trabajo desembolsados por las empresas evolucionó de la manera observada.

El incremento de las desigualdades desde 1970

¿El juego de la oferta y la demanda para diferentes niveles de capital humano también explica de manera satisfactoria el aumento general de la desigualdad salarial observada en varios países occidentales desde 1970 y, de modo más general, el incremento de las desigualdades frente al empleo (véase cap. 2)? La explicación propuesta por muchos observadores para dar cuenta de esta repentina escalada de las desigualdades salariales se inscribe en una visión de la evolución de la oferta y la demanda de capital humano en el largo plazo. Luego de una primera fase de incremento de las desigualdades salariales durante la primera Revolución Industrial, ligada a las crecientes necesidades de la industria en calificaciones y a una fuerte afluencia de mano de obra no calificada proveniente del campo, las desigualdades salariales comenzaron a decrecer en todos los países desarrollados desde el final del siglo XIX hasta los años setenta del siguiente. Esta fase de descenso de las desigualdades se explicaba por la considerable retracción de las brechas de calificaciones, en especial ante el

rápido desarrollo de la formación y la educación de masas, y las elevadas necesidades de la industria de mano de obra de calificación media. Desde fines de la década de 1960 en los Estados Unidos, cuando comenzó el proceso de desindustrialización y esas necesidades comenzaron a mermar, se habría ingresado en una nueva fase. En esta, los nuevos sectores (servicios a las empresas, informática, comunicaciones, etc.) valoran cada vez más la alta calificación; por su parte, un sector importante de la población –al cual ni el sistema educativo ni la experiencia personal pudieron brindar estas calificaciones– se ve relegado a sectores de baja productividad –servicios a terceros, gastronomía, comercio, etc.– o bien al desempleo o subempleo. En la versión extrema de esta teoría, no sólo el sistema educativo y la oferta de capital humano son incapaces de responder lo bastante rápido a la demanda de capital humano de las nuevas tecnologías y los nuevos sectores, como ya había ocurrido durante la primera mitad del siglo XIX, sino que ahora, de manera más general, el progreso tecnológico lleva a valorar características individuales que siempre estuvieron repartidas en forma desigual y que las funciones más rutinarias de las tecnologías tradicionales ocultaban. Es la hipótesis del *skill-biased technological change*, el cambio tecnológico sesgado en provecho de las calificaciones y del "talento", en cualquiera de sus formas (Juhn y otros, 1993).

¿Un cambio tecnológico sesgado?

A priori, esta teoría de la evolución larga de las desigualdades salariales en los países occidentales resulta bastante creíble, al menos en su formulación menos extrema. En los Estados Unidos –desde luego, el país alcanzado en primer lugar por estas transformaciones–,

se observa un aumento de las desigualdades salariales ligadas al nivel de calificación: desde 1980, hubo un notorio crecimiento en los efectos observables, en el salario promedio, de un año suplementario de estudios, un nivel de instrucción más elevado o una mayor duración de experiencia profesional. En el lenguaje de los economistas del trabajo, el "rendimiento" de la calificación había aumentado (Juhn y otros, 1993).

El problema es que, de ese aumento total de la desigualdad de los salarios, una parte esencial, alrededor del 60%, se dio en el interior de los grupos de asalariados con las mismas características observables: igual edad, nivel educativo y duración de experiencia profesional (Juhn y otros 1993: 431). Por otro lado, que esta desigualdad en el interior de grupos de asalariados homogéneos aumente desde 1970 explica por qué la desigualdad total de la distribución de los salarios –por ejemplo, la medición de la ratio P90/P10– aumenta continuamente en los Estados Unidos desde 1970 (véase cap. 1), aunque el rendimiento del título obtenido haya descendido durante esa década (véase más arriba). De la misma manera, si bien es cierto que el incremento del desempleo y subempleo alcanzó más a los asalariados poco calificados en todos los países occidentales, la desigualdad frente al empleo aumentó análogamente entre los asalariados con el mismo nivel de preparación, incluidos los grupos de alta calificación. La teoría del cambio tecnológico sesgado implica también que el desempleo debería haber alcanzado más a los menos calificados en los países donde la desigualdad salarial aumentó poco o no aumentó, como en Francia, comparados con los países donde la creciente dispersión de las productividades habría sido compensada por la de los salarios, como en los Estados Unidos. Sin embargo, si bien es cierto que la tasa de desempleo de los trabajadores

menos calificados es tanto más elevada en Francia que en los Estados Unidos, también lo es la tasa de desempleo de los trabajadores más calificados, y aproximadamente en las mismas proporciones (Card y otros, 1996).

Por supuesto, no hay que subestimar la extrema pobreza en cuanto a las características individuales que se reportan en las encuestas sobre los salarios y que son las únicas variables que los economistas pueden observar para obtener una medición objetiva de las calificaciones individuales. La significación de los indicadores disponibles varía en tal grado entre países que cualquier comparación internacional fundada sobre estos datos es muy peligrosa: por ejemplo, en 1990, menos del 25% de la población activa francesa contaba con un título superior o igual al *baccalauréat*, mientras que más del 85% de la población activa estadounidense tenía una edad de finalización de estudios equivalente (estudios completos en *high school*, el equivalente del *lycée* en Francia, o estudios superiores), de modo que en estas comparaciones los no calificados estadounidenses constituyen un grupo mucho más reducido que los no calificados franceses (Lefranc, 1997: figura 1). Por supuesto, la realidad tiene tantos más matices que los sugeridos por estos indicadores estadísticos mediocres: es muy conocida la desigual calidad de las *high schools* estadounidenses comparada con los *lycées* franceses.

Esa pobreza de las mediciones disponibles también es problemática para el estudio de la evolución en el tiempo en un país dado. Por ejemplo, en términos generales sólo se observa el número total de años de estudios, no el nivel de la universidad o la naturaleza exacta del título obtenido por el asalariado. Sin embargo, cualquier empleador tiene acceso a este tipo de datos respecto de sus potenciales asalariados, y sabe distinguir entre niveles

de formación muy desiguales aunque correspondan a la misma cantidad de años de estudios observada por el economista. A la vez, la naturaleza exacta del diploma se utiliza para medir no sólo la calificación realmente aportada por la cantidad de años de educación, sino otras características individuales, como la motivación o la capacidad de trabajo, según la hipótesis de la teoría de la educación como "señal" (Spence, 1974); por ende, observar únicamente la cantidad de años de estudio no permitirá al economista medir lo que es en verdad pertinente para el empleador. Esa es una de las limitaciones tradicionales de cualquier intento de explicar la desigualdad salarial a partir de características individuales observables: siempre queda sin explicar un componente considerable de la desigualdad total. Ahora bien, es plausible que desde 1970 haya aumentado la desigualdad real del capital humano entre estos grupos que para el economista tienen las mismas características observables; por ejemplo, porque se intensificaron las desigualdades entre títulos obtenidos para una cantidad dada de años de estudios.

Sin embargo, esta interpretación de los datos disponibles, propuesta por los partidarios del *skill-biased technological change*, muestra hasta qué punto la teoría del capital humano, interpretado en un sentido tan amplio, puede volverse tautológica: siempre es posible "explicar" cualquier variación de la desigualdad de los salarios si se aduce una variación de la productividad de múltiples características individuales no observables para la mirada externa… Si bien parece indiscutible que la teoría del capital humano y del cambio tecnológico sesgado esclarece una parte importante del aumento de las desigualdades salariales y frente al empleo, explicar así, a cualquier precio, el fenómeno resulta exageradamente "optimista" en el estado actual de nuestros conocimientos.

Desigualdades salariales y globalización

Otra aplicación de la teoría del capital humano que analiza el aumento de las desigualdades salariales desde 1970 pone en juego el fenómeno de la globalización. Según esta teoría, la apertura del comercio Norte-Sur habría generado una competición entre los asalariados menos calificados del Norte y los asalariados del Sur, y así habría causado el incremento de las desigualdades salariales. Esta teoría es plausible desde el punto de vista lógico, pero choca contra una realidad insoslayable: las importaciones provenientes de los países tercermundistas, aunque hayan aumentado en forma notoria desde 1970, en 1990 representaban apenas del 2 al 2,5% del PBI en todos los países occidentales; vale decir, apenas el 10% del comercio internacional entre países desarrollados (Freeman, 1995: 16). ¿Cómo un porcentaje tan bajo de todos los bienes y servicios producidos y consumidos en los países occidentales podría originar el fenómeno general de progresión de las desigualdades salariales? Por supuesto, desde el punto de vista lógico es posible que el juego de la oferta y la demanda para los distintos niveles de calificación lleve a una difusión del fenómeno de aumento de las desigualdades de algunos sectores alcanzados por el comercio internacional hacia el conjunto de la economía, pero hay que demostrarlo empíricamente. Además, en los Estados Unidos y el Reino Unido se observó que la segregación de los asalariados de diferentes niveles de capital humano en empresas diferentes, medida por el promedio de la correlación de los salarios de los empleados de una misma empresa, había aumentado en forma sensible; aumentó de la misma manera en todos los sectores de la economía, y no sólo en los sectores alcanzados por el comercio internacional (Kremer y Maskin, 1996). Este notorio avance de la se-

gregación entre empresas se observa también en Francia (Kramarz y otros, 1995), lo que sugiere un fenómeno muy general de separación creciente entre unidades de producción ultraproductivas y unidades desestimadas. En el estado actual de los conocimientos, todo esto parece indicar que el aumento de las desigualdades salariales se origina en las transformaciones internas de las estructuras de producción de los países desarrollados y que se habría producido una evolución similar si se hubiese tratado de economías cerradas a los intercambios con el resto del mundo.

¿CÓMO REDISTRIBUIR LOS SALARIOS?

Admitamos que la desigualdad de los salarios pagados por las empresas tiene efectivamente su explicación en la desigualdad del capital humano de los asalariados. ¿Cuáles serían las implicancias para la redistribución? En principio, supongamos que es imposible, al menos en el corto plazo, actuar sobre la misma desigualdad del capital humano, y que, por consiguiente, lo único que en verdad se puede hacer es redistribuir los ingresos a los que el mercado llevara espontáneamente. Por lo tanto, esa sería una redistribución pura, validada por consideraciones de pura justicia social (véase Introducción): la desigualdad del capital humano está determinada, al menos en parte, por factores que los individuos no controlan, como el origen social o los dones naturales, lo mismo que la desigualdad de las dotaciones iniciales de capital (véase cap. 2). ¿Cuál es la mejor manera de ejecutar esta distribución?

De la misma forma que para la redistribución capital/trabajo (véase cap. 2), la cuestión central es saber si en el nivel de la economía total existen posibilida-

des de sustitución entre los distintos tipos de trabajo y de capital humano. Si la economía forzosamente debe utilizar proporciones fijas de diferentes tipos de trabajo (*n* empleados por cada programador informático…), de modo que los distintos volúmenes de empleo son totalmente fijos, entonces la redistribución directa, que consistiría aquí en decretar que la escala salarial aplicable por las empresas a los distintos niveles de capital humano debe ajustarse en relación con los salarios de mercado –por ejemplo, estableciendo un salario mínimo elevado y un salario máximo bajo–, es por completo equivalente a la redistribución fiscal –que consiste en dejar que los salarios se establezcan por su nivel de mercado, pero gravando los salarios elevados para financiar una transferencia fiscal destinada a los salarios bajos, o bien para rebajar sus impuestos–. Pero cuando es significativa la elasticidad de sustitución entre los distintos tipos de trabajo –definida de la misma manera que la elasticidad de sustitución capital/trabajo (véase cap. 2)–, la redistribución fiscal es estrictamente superior: permite aumentar el ingreso de los asalariados poco calificados en las mismas proporciones que la redistribución directa sin aumentar el precio del trabajo poco calificado para las empresas; en consecuencia, no disminuye el volumen de empleos poco calificados. La superioridad de la redistribución fiscal se impone de nuevo, porque permite separar el precio pagado por las empresas del recibido por el asalariado, contrariamente a la redistribución directa. Esta lógica es muy general y no atañe sólo a la redistribución entre distintos niveles de calificación. Por ejemplo, un sistema de asignaciones familiares financiadas por un gravamen para todos los asalariados permite redistribuir los salarios en dirección de los asalariados que tienen niños a cargo sin aumentar su precio para las empresas;

este sistema es lo contrario de una redistribución directa que exige a los empleadores pagar un salario más elevado a los asalariados con niños a cargo que a los otros asalariados.

También en este caso los estudios empíricos confirman la existencia de dicha posibilidad de sustitución: la demanda de trabajo poco calificado con relación a la de trabajo calificado disminuye cuando el costo del trabajo poco calificado aumenta con relación al del trabajo calificado, y a la inversa. Todos los estudios econométricos, así como las transformaciones importantes de la estructura de los empleos observadas en tiempo y espacio, revelan que estas elasticidades son sistemáticamente más elevadas que la elasticidad de sustitución capital/trabajo (Krussel y otros, 1996, Hammermesh, 1996; véase cap. 2): es más fácil tomar como reemplazo de asalariados poco calificados una máquina o a un asalariado calificado que prescindir de asalariados calificados.

Sin embargo, la lógica de la redistribución fiscal y de su sistema de precios también es poco aceptada tanto para la redistribución de los salarios como para la redistribución capital/trabajo (véase cap. 2); esto explica en gran parte el escepticismo de izquierda frente a la rebaja de cargas que gravan los bajos salarios (véase más abajo). En efecto, cuesta aceptar la idea de que los precios (eventualmente muy desiguales) establecidos para el trabajo de distintos individuos, tengan una función asignativa útil y que entonces deben ajustarse libremente, aunque se reconozca que la desigualdad de los ingresos que engendran es injusta y debe ser corregida por medio de impuestos y transferencias. Si la desigualdad de los salarios es injusta, ¿por qué no exigir que las empresas paguen salarios menos desiguales? El problema es el mismo que para la redistribución capital/trabajo (véase cap. 2):

en un mundo complejo donde se producen tantos bienes y servicios diferentes, un precio elevado del trabajo calificado comparado con el del trabajo poco calificado tal vez no sea la peor manera de incentivar a empresas y consumidores a orientarse hacia bienes y servicios muy intensivos en trabajo poco calificado y poco intensivos en trabajo calificado, y a la inversa. La redistribución fiscal preserva la función asignativa del sistema de precios al mismo tiempo que redistribuye los ingresos obtenidos por diferentes asalariados.

Un desafío político considerable

Al igual que para la sustitución capital/trabajo, el desafío político es considerable: si el aumento de las desigualdades salariales desde 1970 se explica por el progreso tecnológico sesgado y la creciente desigualdad de las productividades individuales, entonces la única manera de crear empleos es hacer que los precios pagados por empresas y consumidores para los distintos tipos de trabajo también discrepen en las mismas proporciones. En los años noventa, en los Estados Unidos, la brecha P90/P10 de los salarios es de 4,5, mientras que en Francia es "sólo" de 3,2 (tabla 7). Se podría deducir que, para que se genere la misma cantidad de empleos en Francia y los Estados Unidos (y, sobre todo, para que la proporción del trabajo en el valor agregado deje de descender en Francia; véase más arriba), la brecha C90/C10 entre el precio del trabajo (salario y cargas sociales del 90º centil y el del 10º centil debería aumentar en Francia en un 40% aproximadamente; a grandes rasgos, esto equivaldría a suprimir todas las cargas sociales que gravan los bajos salarios y a redirigirlas hacia los altos salarios. Dicha solución, que consiste más en utilizar las cargas so-

ciales para modificar la brecha C90/C10 que en aumentar la brecha P90/P10 de los salarios percibidos por los asalariados, es la mejor: además de ser más justa –dado que los bajos salarios, que ya son los menos favorecidos, no tienen por qué pagar el precio del cambio tecnológico sesgado–, es la única solución que permite evitar la retracción del mercado de trabajo de las poblaciones menos calificadas, tal como ocurrió en los Estados Unidos (véase cap. 1).

De hecho, es lo que los sucesivos gobiernos han intentado hacer en Francia desde 1978: las cargas sociales solían tener tope y, por lo tanto, pesaban menos sobre los altos salarios que sobre los bajos; luego se las fue liberando en forma progresiva: en los períodos 1978-1979 y 1982-1984 para el seguro de salud, después en 1989-1990 para las cargas familiares; desde 1993, estas mismas cargas se redujeron para los bajos salarios. Esto permitió que la brecha C90/C10 de los costos laborales superara la brecha P90/P10 de los salarios desde 1993, cuando antes era inferior. Así, la brecha C90/C10 pasó de 3,4 en 1970 a 2,9 en 1983, durante la "gran compresión" de los salarios en Francia, antes de volver a subir a 3,4 en 1995, aunque la brecha P90/P10 haya permanecido constante (INSEE, 1996a: 51). Esto pone a Francia en el nivel en que estaban los Estados Unidos a comienzos de la década de 1970, antes de que las desigualdades salariales comenzaran a aumentar (véase tabla 7). Así, resultaría tentador deducir que todavía estamos muy lejos del resultado necesario –es decir, muy lejos de la brecha de 4,5 vigente en los Estados Unidos– y que el esfuerzo de rebajar las cargas debe sostenerse en el tiempo y profundizarse.

Pese a todo, hay que tomar con precaución estas comparaciones. Por ejemplo, la brecha P90/P10 de los salarios en el Reino Unido era de 3,3 a comienzos de los

años noventa (tabla 7), y la brecha C90/C10, levemente superior por la rebaja de las cargas sociales en los bajos salarios; sin embargo, esto no impidió que empresas y consumidores británicos se orientaran a bienes y servicios más intensivos en empleos, mientras que la parte de masa salarial en las riquezas producidas seguía bajando en Francia (véase cap. 2). Es verdad que el Reino Unido sigue siendo un país más pobre que Francia, donde en particular el salario promedio es inferior y, por lo tanto, puede existir un fenómeno de recuperación, en el sentido del modelo de convergencia.

¿DE DÓNDE VIENE LA DESIGUALDAD DEL CAPITAL HUMANO?

La redistribución fiscal permite limitar las consecuencias de la desigualdad del capital humano en términos de desigualdad de los niveles de vida, sin modificar su fuente estructural. Entonces, la formación y redistribución de la desigualdad del capital humano son la cuestión central. Por otro lado, si Gary Becker y sus colegas de Chicago son liberales a ultranza, no es tanto por su teoría de la desigualdad de los salarios como consecuencia de la desigualdad del capital humano, sino más bien por su teoría de la formación de la desigualdad del capital humano misma. Para Gary Becker y sus colegas, la adquisición del capital humano se relaciona primero con una inversión de tipo clásico: si el costo de la inversión (precio de un docente, gastos de inscripciones universitarias, duración de los estudios, etc.) es inferior al "rendimiento" de esta inversión (salario suplementario que ese capital humano permite obtener), entonces el mercado sabrá encontrar los fondos necesarios para financiar esta inversión rentable, de la misma manera que lo predice el

modelo del crédito perfecto para las inversiones en capital físico (véase más arriba). De modo análogo, si la experiencia y el aprendizaje aportados por cierto empleo permiten un fuerte aumento del capital humano, entonces el asalariado aceptará un salario muy bajo o incluso le pagará al empleador durante un período de tiempo para ocupar ese puesto y realizar esa inversión rentable, por escaso que sea el margen que tenga el asalariado para negociar libremente sus condiciones contractuales.

Si fuese válida, esta teoría tendría dos consecuencias inmediatas. Primero, el costo de una redistribución fiscal sustancial de los salarios sería considerable, ya que al disminuir el rendimiento de las inversiones en capital humano, tal redistribución menguaría las motivaciones individuales para emprender estas inversiones; esto terminaría por reducir el número de salarios elevados, de modo que los bajos salarios también sufrirían las consecuencias. En otras palabras, si no se deja a los médicos ganar diez veces más que los obreros como compensación por sus largos estudios, no habría médicos para atender a los obreros ni para pagar impuestos. La teoría de las inversiones en capital humano nos dice entonces que la elasticidad de la oferta de capital humano –definida de la misma manera que la elasticidad de la oferta de capital– es muy elevada. Otro argumento subsidiario que se aduce a veces es que no sólo sería contraproducente sino también injusto redistribuir estos ingresos, ya que si distintos individuos realizan distintas elecciones de inversiones en capital humano, se debe a preferencias diferentes relativas a la duración de los estudios, la dificultad de las tareas, etc., ante las cuales el Estado no tiene posición que tomar. En la práctica, sin embargo, el argumento más esgrimido es el de la elasticidad de la oferta de capital humano, lo mismo que para la redistribución

capital/trabajo: ¿hasta qué punto es verdad que redistribuir los salarios entra en colisión con un problema de motivaciones? Por desdicha, las estimaciones empíricas son mucho más escasas que los desarrollos teóricos al respecto, y el estado de los conocimientos sugiere que estos efectos sin duda son más débiles de lo que suponen los teóricos de Chicago (véase cap. 4).

¿Una desigualdad eficaz?

La segunda consecuencia de la teoría de las inversiones eficaces en capital humano es que para el Estado es inútil intervenir en el proceso de formación de la desigualdad del capital humano. Como todas las inversiones rentables en educación y formación ya se efectuaron gracias al libre juego de las fuerzas de mercado y la iniciativa privada, cualquier intervención en el mercado de la educación o del trabajo sólo podría ser perjudicial. En otras palabras, esta teoría no sólo implica que la redistribución pura se topa con un problema de motivaciones y, entonces, debe ser moderada, sino también que no se puede encarar redistribución eficaz alguna, ya que el mercado lleva a una asignación eficaz de los recursos (en el sentido de Pareto; véase Introducción).

A priori, estas recomendaciones parecen sorprendentes para quien acostumbre a razonar en términos de reproducción intergeneracional de la desigualdad y de desigualdad de oportunidades frente a la educación. Una primera justificación para las políticas públicas educativas es simplemente que, en general, los individuos jóvenes a quienes apuntan son incapaces de juzgar la rentabilidad de tal o cual inversión, y que sus padres no suelen serlo menos. Este argumento "paternalista", que los economistas a veces dudan en emplear, tiene una

indiscutible pertinencia práctica: si los niños indios debieran seguir los consejos de los teóricos de Chicago y esperar que las fuerzas de mercado y la iniciativa privada de sus padres los empujen a alfabetizarse, probablemente la India seguiría sumida en la miseria durante mucho tiempo. Sin dudas, la enseñanza elemental obligatoria es la redistribución eficaz más importante que exista, y los trabajos sobre el crecimiento y la convergencia sugieren que el ascenso considerable de los niveles de vida que tuvieron los países occidentales desde el siglo XIX no se habría producido sin estas políticas.

Otro argumento que se opone a la teoría de las inversiones eficaces en capital humano es, por supuesto, la imperfección del mercado de crédito (véase más arriba), que hace que los individuos provenientes de un sector modesto no puedan emprender largos estudios, incluso si poseen las capacidades y, en consecuencia, esta inversión es rentable. La imperfección del mercado del crédito es tanto más creíble en el caso de las inversiones en capital humano cuando se trata de inversiones a largo plazo, para las cuales es difícil comprometerse de manera fidedigna a devolver los créditos contraídos: todo el mundo sabe que se le otorgará un préstamo a un estudiante con una garantía parental importante. Así, este argumento justifica una política vigorosa de financiamiento de la formación de los jóvenes provenientes de sectores modestos que permite combatir la desigualdad ineficaz del capital humano.

Sin embargo, hay que reconocer que no se dispone de estimaciones empíricas confiables acerca de la importancia cuantitativa de esta imperfección del crédito, y que el argumento paternalista no se puede aplicar de manera indiferenciada en todos los niveles de formación. Por supuesto, se observa no sólo que los niveles de educación

alcanzados varían en gran medida con el medio social de origen, sino también que por lo general, ante resultados de exámenes escolares similares para la edad de 10 años, los niños provenientes de sectores modestos tenderán a seguir estudios menos prolongados. Se podría deducir que sólo la imperfección del mercado del crédito impide a estos jóvenes seguir los mismos estudios que los otros. Varios sociólogos han sugerido que estas observaciones también podrían deberse a que los jóvenes provenientes de sectores modestos están menos motivados para seguir estudios prolongados, ya que sólo se espera de ellos que mantengan el mismo nivel de vida que su familia (Boudon, 1973).

Este argumento, versión sociológica del argumento acerca de las "diferentes preferencias", implica que sería ilusoria la idea de disminuir sustancialmente la desigualdad de las oportunidades si se aumentan los esfuerzos e inversiones públicos para la formación de los jóvenes provenientes de sectores modestos. De hecho, la influencia de los orígenes sociales en el éxito profesional va mucho más allá del problema del mercado del crédito y del acceso a la educación, ya que, para un título expedido, el efecto de los orígenes sociales puede observarse estadísticamente a lo largo de la carrera profesional (Goux y Maurin, 1996). De modo más general, el hecho de que el nivel de educación observado sólo explique una parte de las desigualdades salariales totales suele invocarse para moderar el entusiasmo de quienes creen poder terminar con la desigualdad mediante políticas educativas ambiciosas (Boudon, 1973). Por otro lado, si la financiación de los estudios fuera el factor explicativo fundamental, deberíamos observar que la reproducción intergeneracional del capital humano es más elevada en los países donde la finan-

ciación privada de los estudios desempeña un papel esencial, como los Estados Unidos, que en los países donde predomina la financiación pública, como sucede en Europa. Sin embargo, parecería que las tasas de movilidad intergeneracional en términos de nivel de educación varían muy poco en tiempo y espacio (Shavit y Blossfeld, 1993), así como por otra parte las tasas de movilidad en términos de nivel de ingreso (Erikson y Goldthorpe, 1992).

El papel de la familia y de los gastos de educación

De manera general, el conjunto de argumentos escépticos respecto del intervencionismo en el ámbito educativo no consiste en negar la importancia de la transmisión familiar de la desigualdad del capital humano, sino, por el contrario, en exponer que es en el papel central de la familia donde la desigualdad encuentra su persistencia inevitable. Las teorías de Becker sobre la familia, tales como aparecen en sus libros y los de sus alumnos (Becker, 1981, Mulligan, 1996), insistirán así en todas las opciones que realizan las familias para invertir en sus hijos, con el objetivo de mostrar la importancia de estas inversiones, que cualquier tentativa de interferencia estatal destruiría. Esta tradición de pensamiento es de larga data en Chicago: en 1966 el famoso informe sobre la educación de las minorías vulnerables, realizado por el sociólogo James Coleman para el gobierno estadounidense, generó un escándalo cuando anunció que la redistribución de los medios financieros hacia las escuelas de los barrios carenciados no había permitido progreso perceptible alguno en los resultados escolares ni su integración en el mercado del trabajo. La conclusión de Coleman, y de varios trabajos que inspiró, es que no

se podía confiar en que las cosas cambiarían si se aumentaban de forma mecánica los gastos públicos en educación de los medios carenciados, ya que primero es en el nivel del núcleo familiar y del medio de origen donde se forman las desigualdades inevitables.

Por supuesto, todo el mundo está de acuerdo con que los factores de transmisión de la desigualdad tienen mucho más que ver con el ambiente que con la genética. En 1994 el psicólogo Richard Herrnstein y el sociólogo Robert Murray estuvieron en las primeras planas de los periódicos al decretar que era una pérdida de tiempo oponerse sin cesar a la desigualdad de la inteligencia en la economía y la sociedad modernas; a menudo se los acusó de defender la idea de una muy pronunciada transmisión genética del coeficiente de inteligencia. De hecho, estos autores reconocen que, según algunos estudios de casos de adopciones aleatorias, niños provenientes de medios socioculturales muy vulnerables que al nacer fueron confiados a familias más educadas tenían el mismo desempeño que los hijos biológicos de esas familias (Herrnstein y Murray, 1994: 410-413). Pero no es ese el desafío fundamental. En efecto, si los factores ambientales preponderantes se relacionan con el entorno familiar, y especialmente con el entorno familiar de la primera infancia (presencia de libros en la casa, diálogos con los padres, etc.), de modo que en verdad nada puede modificar esta desigualdad heredada en casa, entonces las consecuencias no son muy diferentes de las de una desigualdad genética. Sin embargo, Herrnstein y Murray, así como Coleman treinta años antes que ellos, insisten sobre todo en la idea de que el efecto de los recursos educativos invertidos en los medios vulnerables es muy difícil de medir, y que por lo tanto no vale la pena seguir insistiendo.

Si esta teoría fuera válida, sería inútil cualquier intento por modificar de manera voluntarista la distribución desigual del capital humano: sería más conveniente gastar los recursos disponibles para reducir con transferencias fiscales la desigualdad injusta de los niveles de vida que implica, en el límite eventualmente estrecho autorizado por la elasticidad de la oferta de capital humano de quienes nacieron en medios acomodados.

El problema de la segregación ineficaz del capital humano

Estas conclusiones suscitaron muchos debates, en especial en los Estados Unidos luego del informe Coleman. Trabajos más recientes que utilizan mejores indicadores del efecto de los gastos suplementarios en educación en barrios vulnerables demostraron que estas conclusiones eran muy exageradas (Card y Krueger, 1992). Además, existen varias interpretaciones posibles de resultados del tipo de los de Coleman. Así, es atendible que el efecto de los gastos de educación sea débil no sólo porque el entorno familiar de origen determina las posibilidades de éxito escolar, sino también porque el efecto de la composición social de los alumnos de la escuela y del barrio donde viven es mucho más importante que el efecto de los gastos en educación.

En otras palabras, es aceptable que las posibilidades de éxito escolar dependan más de la "calidad" de sus compañeros de clase que de la calidad de su docente, en especial en los niveles primario y secundario: si se envía a un profesor habilitado para la enseñanza superior a una barriada difícil, se cuenta con pocas oportunidades de lograr una mejora palpable en el desempeño escolar, mientras que enviar a estudiantes de liceos de barriadas difíciles a un homólogo parisino tiene altas chances de

aumentar considerablemente su probabilidad de éxito. Esta intuición fue confirmada por los copiosos datos intergeneracionales del PSID (*Panel Study of Income Dynamics*) estadounidense; estos muestran que para un nivel dado de educación y de ingreso de los padres, las oportunidades de movilidad social de los niños podían variar de simple a doble según el ingreso promedio del barrio de los padres. Así, estos resultados permitieron corroborar que los efectos de "externalidades locales" –como los bautizaron los economistas–, medidos desde hace mucho tiempo en el nivel microeconómico del aula, podían tener un efecto sustancial en la dinámica global de la desigualdad, comparable (en magnitud) al efecto de las características parentales mismas (Cooper y otros, 1994).

Resultados negativos como los de Coleman, en vez de afianzar la oposición a la redistribución de los medios financieros hacia las escuelas de los barrios vulnerables y alentar una política de *laisser-faire*, sugieren la necesidad de recurrir a herramientas de redistribución más radicales, como la utilización de un ambicioso reparto geográfico del alumnado, decisión que obligue a los padres de medios diferentes a enviar a sus hijos a las mismas escuelas, a falta de poder obligarlos a convivir en el mismo barrio (lo que sería aún mejor). Estas políticas existen en muchos países, pero a una escala muy reducida: la elección de la escuela por parte de los padres suele verse limitada para evitar concentraciones demasiado fuertes de niveles; pero por lo general ese reparto del alumnado se da por satisfecho con enviar a la misma escuela a los niños que viven en un mismo barrio, lo que en la práctica restringe considerablemente la mezcla social… Versiones más radicales de estas políticas se experimentaron brevemente en varias ciudades de los Estados Unidos durante las décadas de 1960 y 1970, con sistemas de

buses que enviaban en transporte escolar a una parte de los niños de los barrios acomodados hacia escuelas de barrios vulnerables, y a la inversa; en la práctica, a menudo equivalía a mezclar los colores de piel. Estas políticas marcaron el desenlace y el final del período de la campaña de los *civil rights*, debido a la gran hostilidad de los padres de los barrios acomodados. Esta hostilidad era particularmente previsible en el contexto estadounidense, ya que allí los padres están acostumbrados a controlar a escala local la escuela, con su programa de enseñanza y sus docentes.

Sin embargo, las decisiones individuales de enviar a un niño a tal o cual escuela tienen consecuencias considerables en otros niños. El anonimato del sistema de precios, en este caso de los precios de las viviendas, no permite a los individuos ponderar las externalidades que sus decisiones provocan en los demás. Así, se pudo demostrar que, incluso en el caso en que la integración social de los barrios haría ganar a los niños desfavorecidos mucho más de lo que les haría perder a los niños favorecidos, las elecciones individuales de vivienda podrían también llevar a la segregación (Benabou, 1993). Por lo tanto, en teoría es posible que todo el mundo pueda aprovechar la integración social –por ejemplo, en el sentido en que los costos de la integración para los sectores acomodados sean menos elevados que las rebajas de impuestos que los logros escolares y profesionales de los sectores menos favorecidos tal vez les aportarían–, pero que en ausencia de restricciones colectivas semejante equilibrio social esté fuera de alcance. Reglas simples –como la obligación de equiparar el ingreso promedio de los padres para todas las escuelas de determinada localidad–, a largo plazo, podrían traer ventajas materiales para todos.

La discriminación en el mercado laboral

Otro mecanismo socioeconómico que produce una desigualdad ineficaz del capital humano es el mecanismo de discriminación en el mercado laboral. Esta teoría, desarrollada inicialmente por Phelps (1968) y Arrow (1973) en el contexto de la discriminación a la minoría afroamericana en los Estados Unidos, puede aplicarse también a cualquier grupo cuya pertenencia individual pueda observar el empleador, como las mujeres, las castas bajas en la India, los desempleados de larga data o, de modo más general, cualquier origen social que pueda engendrar prejuicios negativos. La idea basal de la teoría es muy simple. Supongamos que los empleadores se adelanten a postular que ciertos grupos sociales tienen objetivamente menos posibilidades que otros de estar lo suficientemente calificados para desempeñarse en determinadas tareas que exigen un capital humano elevado. En el momento de tomar personal, los empleadores observan de manera deficiente el nivel exacto de las calificaciones y motivaciones de los candidatos, así que deciden la contratación para un empleo calificado sobre la base de señales imperfectas, como el resultado de un test, una entrevista o un currículum. Dado que anticipan que ciertos grupos tienen desde un principio menos posibilidades que los demás de poseer el capital humano necesario, sólo tomarían a integrantes de esos grupos si el resultado de su test es excepcionalmente bueno; es decir, su grado de exigencia sería mayor que para los otros grupos. ¿Cuál será la reacción de los grupos discriminados frente a esta práctica de los empleadores? Ya que las probabilidades de ser contratado para un puesto calificado son bajas, en promedio realizarán menos a menudo las inversiones necesarias en capital humano; es decir, lo harán sólo si piensan que obtendrán un resulta-

do excepcional durante la entrevista. Por ejemplo, sólo quienes tienen bastante confianza en su valor emprenderán largos estudios riesgosos, se prepararán de modo intensivo para las entrevistas, etc. En otras palabras, su comportamiento tenderá a ratificar las previsiones de los empleadores: que el nivel promedio de capital humano de este grupo será efectivamente inferior a los otros. Así se puede demostrar que incluso si dos grupos –por ejemplo, negros y blancos– tienen al comienzo exactamente las mismas capacidades para adquirir un nivel de capital humano elevado, y con más razón si uno de los grupos tiene inicialmente capacidades un poco inferiores por los orígenes sociales más humildes, entonces la interacción perversa entre las anticipaciones de los empleadores y las conductas engendradas por estas anticipaciones puede producir una profunda y persistente desigualdad del capital humano y de los empleos obtenidos por estos dos grupos (Coate y Loury, 1993).

Esta desigualdad del capital humano es por completo ineficaz, ya que sólo se basa sobre un fenómeno de "profesía autocumplida" por parte de los empleadores y porque en cambio la eficacia económica exigiría que grupos de capacidades idénticas realicen las mismas inversiones en capital humano. Se trata, entonces, de una desigualdad profundamente inútil. Por otro lado, esta teoría de la desigualdad tiene similitudes con ciertas teorías sociales, según las cuales a menudo la desigualdad es producto de un discurso dominante que, al insistir en las pocas posibilidades de ascenso social de los integrantes de determinados grupos vulnerables, termina por desalentarlos y de este modo se autorrealiza (Bourdieu y Passeron, 1964, 1970).

Acción afirmativa contra transferencias fiscales

El desafío político de estas teorías es fundamental, ya que si una parte importante de la desigualdad se explica efectivamente por este tipo de mecanismos perversos, entonces son necesarias nuevas herramientas de redistribución. Por ejemplo, la teoría de la discriminación establece la utilización de disposiciones legales que permiten luchar contra la discriminación de los empleadores, que pueden adoptar la forma de una obligación para los empleadores de demostrar que cada decisión de contratación o de promoción se basa sobre criterios objetivos y no sesgados respecto de ciertos grupos sociales. O más aún, puede consistir en cuotas y "discriminación positiva" para las distintas minorías aplicables por los empleadores, para quebrar el círculo vicioso de las profesías autocumplidas y la desigualdad. Precisamente las políticas de tipo *affirmative action* se desarrollaron rápidamente en los Estados Unidos desde los años setenta para proteger a los afroamericanos, las mujeres y otras minorías. Estas herramientas de redistribución, que se relacionan más bien con un refuerzo drástico de las medidas desplegadas tradicionalmente por el derecho laboral para limitar la arbitrariedad patronal, son del todo diferentes de las herramientas que recomendarían los partidarios de la desigualdad eficaz del capital humano. Según estos, habría que limitarse a financiar transferencias fiscales hacia los grupos sociales cuyo capital humano por desgracia sea demasiado débil, vista la restricción impuesta por la elasticidad de la oferta del capital humano, y sobre todo evitar inmiscuirse en el proceso de producción. Por ejemplo, Herrnstein y Murray (1994) cuestionan la idea misma de discriminación y explican la persistencia de la desigualdad racial a partir de los bajos niveles de coeficiente intelectual y de capital humano que se trans-

miten en las familias afroamericanas de generación en generación.

¿Los hechos observados permiten que este debate progrese? En el caso de la discriminación hacia los afroamericanos, relativamente bien documentada, parece difícil explicar los hechos sin reconocer una incidencia importante a la teoría de la discriminación. Freeman (1973) demuestra que la reducción de la brecha salarial entre negros y blancos luego de 1965 y el período de los *civil rights* no puede sino explicarse por la creciente erosión de los prejuicios negativos y el desaliento asociado (véase también Bound y Freeman, 1989). Pero sin duda el mejor ejemplo es la impresionante mejora de la posición de las mujeres en el mercado laboral desde 1950, que es imposible explicar sin recurrir a una teoría que insista en la importancia de la discriminación, las creencias y el discurso para la producción de la desigualdad. En todos los países occidentales, la participación de las mujeres en el mercado laboral pasó de apenas 10-20% en 1950 a más del 50% en los años ochenta (OCDE, 1985). El mejoramiento de la posición de las mujeres en el mercado laboral continuó durante las décadas de 1980 y 1990: en un contexto general de aumento de las desigualdades salariales, el salario promedio de las mujeres con respecto al de los hombres aumentó en más del 20% en los Estados Unidos (Blau y Kahn, 1994), así como en la mayoría de los países desarrollados (OCDE, 1993: 176-178). Ninguna política de transferencias fiscales habría podido llevar jamás a un avance tan espectacular como el de la situación económica de las mujeres.

Por otro lado, este aumento espectacular se produjo también en países con fiscalidad "mediterránea", que desalienta la participación de las mujeres, como por ejemplo el sistema de coeficiente familiar en Francia, fiscalidad

que se opone a la de los países anglosajones y escandinavos, que gravan a los individuos y no a los hogares. Esto muestra que ciertas desigualdades con base groseramente discriminatoria, como la desigualdad blancos/negros o la desigualdad hombres/mujeres, son mucho más influidas por la acción afirmativa y la evolución de las mentalidades que por todas las redistribuciones fiscales del mundo.

Sin embargo, que una desigualdad tenga base discriminatoria no implica, por desgracia, que siempre sea posible atenuarla con facilidad, ni mucho menos ponerle fin. Por ejemplo, el balance realizado en los años noventa por la mayoría de los observadores de las políticas estadounidenses de *affirmative action* es por lo menos mitigada, en especial en lo que respecta a la desigualdad negros/blancos. En efecto, fijar una cuota que obligue a los empleadores a contratar cierto porcentaje de asalariados afroamericanos puede reafirmar los prejuicios de los empleadores hacia ellos, que "sólo son empleables cuando alguien nos obliga", y al mismo tiempo reducir las motivaciones de los afroamericanos a entrar en carrera como cualquier otro ciudadano, exactamente lo contrario del objetivo buscado (Coate y Loury, 1993). Así, muchos observadores denunciaron estos sistemas de cuotas. El escaso éxito aparente de la acción afirmativa contribuyó mucho con la reacción conservadora contra los programas sociales desde las décadas de 1980 y 1990. De hecho, es probable que el deterioro de la posición relativa de los afroamericanos en el mercado laboral desde los años setenta, que dio pie a esta reacción, sea sencillamente producto derivado del aumento general de las desigualdades salariales, la desindustrialización que golpeó de lleno a los asalariados afroamericanos, en especial aquellos que viven en el norte de los Estados Unidos (Wilson, 1987).

LAS DETERMINACIONES SOCIALES DE LA DESIGUALDAD DE LOS SALARIOS

Ciertas desigualdades salariales no pueden explicarse sólo mediante la desigualdad subyacente del capital humano, haya sido producida eficazmente o no. Por ejemplo, algunos actores (sindicatos, empleadores) intentan manipular en beneficio propio la estructura de los salarios a la que llevaría el juego de la competencia de la oferta y la demanda de capital humano. Otras consideraciones, como la necesidad de motivar a los asalariados tomando en cuenta el conjunto de los factores pertinentes y no sólo el nivel de capital humano del asalariado, también pueden conducir a violaciones importantes de la teoría del capital humano, incluso sin que haya actores que manipulen explícitamente los precios del mercado del trabajo. ¿Estas variaciones con respecto a los salarios de mercado son algo bueno o malo? ¿Cómo la existencia de tales procesos de formación de las desigualdades salariales modifica la problemática de la redistribución de los ingresos del trabajo?

EL PAPEL DE LOS SINDICATOS EN LA FORMACIÓN DE LOS SALARIOS

¿Qué hacen los sindicatos? El análisis económico tradicional es simple: en el proceso de fijación de los salarios, los sindicatos tienen un poder de monopolio. Esto significa que los derechos que se otorga legalmente a los gremios les permiten participar en la fijación del nivel de los salarios al representar los intereses de un gran número de asalariados, sin que un asalariado aislado pueda decidir ofrecer su trabajo a un precio inferior. Sin embargo, de la misma manera que una empresa en si-

tuación de monopolio elegirá aumentar sus precios, a riesgo de perder algunos clientes, el sindicato utilizará su poder de monopolio para exigir salarios superiores a los que prevalecerían en su ausencia, a riesgo de hacer bajar el nivel de empleo. Ahora bien, esto sería olvidar que los sindicatos suelen pelear no sólo por el aumento del nivel general de los salarios, sino también por cierta compresión de las jerarquías salariales en el interior de las empresas, mediante escalas salariales que limitan los niveles de salario correspondientes a distintas calificaciones y experiencias (Freeman y Medoff, 1984).

Más allá de todo, las herramientas utilizadas por los sindicatos para aumentar el nivel general de los ingresos del trabajo y disminuir la desigualdad entre los asalariados no son herramientas eficaces de redistribución. Hemos visto que, en el ámbito del conjunto de la economía, cuando existen posibilidades de sustitución entre capital y trabajo y entre distintos tipos de trabajo, cualquier redistribución que pase por una manipulación de los precios del trabajo y del capital humano es ineficaz (véanse cap. 2 y el comienzo de este mismo capítulo): la acción de los sindicatos, si está bien realizada, lleva inevitablemente a que las empresas utilicen más capital que trabajo, y más trabajo calificado que no calificado. El hecho fundamental es que siempre es posible financiar de manera más eficaz la misma redistribución si se utilizan los medios de la redistribución fiscal –es decir, por medio de impuestos sobre los altos salarios que permitan financiar transferencias fiscales hacia los salarios bajos–, ya que sólo esta permite separar el precio pagado por las empresas del precio recibido por los asalariados. La cuestión no es saber si el alcance de la redistribución capital/trabajo o de la redistribución entre asalariados debe ser importante, pues hemos visto que esta cuestión

dependía de otros factores, sino de saber por qué medios hay que redistribuir. ¿Acaso hay que reducir el poder de los sindicatos en materia de fijación de los niveles salariales?

Los sindicatos, ¿sustitutos de la redistribución fiscal?

La primera respuesta es que reducir el poder de los sindicatos puede mejorar el desempeño de la redistribución sólo si permite efectivamente reemplazar la redistribución ineficaz que ellos realizan por una redistribución fiscal eficaz efectuada por el Estado. En la práctica, obviamente, el problema es que no todos están de acuerdo respecto de la extensión de la redistribución que debería realizarse. Supongamos que el gobierno en ejercicio considera que es justo que un empleado poco calificado viva con 760 euros por mes mientras que un ejecutivo muy calificado vive con 4575 euros –por ejemplo, porque estima que es la única manera de preservar las motivaciones para adquirir calificaciones–. Si un sindicato no está de acuerdo, y considera que por mes el empleado debería disponer de 1525 euros y el ejecutivo de 3810 euros, entonces su única manera de accionar es intentar imponer por la fuerza a los empleadores una nueva escala salarial que permita este resultado, o al menos acercarse a él. Por supuesto, sería mejor aumentar los impuestos de los ejecutivos en 765 euros y financiar así una transferencia fiscal de 765 euros por empleado, ya que evitaría aumentar los salarios pagados por las empresas a sus empleados y disminuir los que pagan a sus ejecutivos, lo que inevitablemente los lleva a contratar menos empleados y más ejecutivos y, por lo tanto, a aumentar el desempleo. Pero los sindicatos no tienen derecho a modificar los impuestos y transferencias. Históricamente, este tipo de conflictos es la razón de ser de

los sindicatos: cuando, según ellos, el Estado no cumple de modo correcto su papel de redistribución, lo sustituyen con los medios de la lucha social y la redistribución directa que poseen.

Además, aunque estos medios son muy limitados si se los compara con las herramientas de la redistribución fiscal, suelen crear una ilusión: encontramos aquí el conflicto entre tiempo histórico y tiempo político mencionado en el capítulo 2. Así como sucede en el caso de la redistribución capital/trabajo, una redistribución fiscal nunca redujo de manera masiva y visible la desigualdad entre asalariados, aunque hace mucho tiempo esto es técnicamente posible. Históricamente, las grandes redistribuciones fiscales son infrecuentes, suelen adoptar la forma de gastos sociales y no de transferencias monetarias entre asalariados (véase cap. 4), y sobre todo se implementan de manera muy lenta; además, hicieron sentir sus efectos sólo en el largo plazo, poco propicio para el imaginario de las luchas sociales y políticas, o incluso en un largo plazo que carece de todo sentido desde el punto de vista de la vida de una generación dada.

En comparación, las redistribuciones ineficaces efectuadas directamente por la manipulación de los salarios son mucho más visibles. Por ejemplo, el aumento del poder de compra del salario mínimo social neto de alrededor del 92% entre 1968 y 1983 –en un contexto social en que los sindicatos desempeñaban un papel fundamental, mientras que el salario promedio aumentaba sólo un 53%– permitió reducir la brecha P90/P10 de los salarios franceses de 4,2 en 1976 a 3,1 en 1983 (véase cap. 1 e INSEE, 1996a: 44, 48). Asimismo, es indiscutible que los dos países occidentales en que las desigualdades salariales han aumentado más desde los años setenta –los Estados Unidos y el Reino Unido– son también los dos países

en que el poder sindical ha disminuido más, en especial debido a los ataques del poder político.

Entretanto, las desigualdades de salarios entre asalariados con empleo permanecieron relativamente estables en los países occidentales donde la tasa de cobertura sindical –es decir, la parte de los salarios cubiertos por las negociaciones colectivas– siguió siendo relativamente alta, incluso cuando la tasa de sindicalización propiamente dicha también bajaba, como en Alemania y Francia. Este es un elemento fundamental para dar cuenta de las trayectorias contrastadas de las desigualdades salariales en los países occidentales desde los años setenta, las cuales explicarían entre un 20 y un 40% de las brechas observadas (Card, 1992, Lemieux, 1993), pero que fue totalmente olvidado por la teoría pura del capital humano y del cambio tecnológico sesgado. Es posible que esta redistribución sindical no haya sido gratuita en términos de empleos creados. Pero el hecho fundamental es que los Estados Unidos y el Reino Unido no reemplazaron la redistribución ineficaz de los sindicatos con una redistribución fiscal más eficaz; por el contrario, también tendieron a reducirla. En estas condiciones, los sindicatos pueden cumplir una función de sustituto de la redistribución fiscal.

Los sindicatos, ¿un factor de eficacia económica?

Una segunda respuesta para la cuestión de la reducción del poder sindical es que los sindicatos a veces pueden ser un factor de eficacia económica. Por supuesto, una función positiva mencionada tradicionalmente es la mejor comunicación que los sindicatos, en cuanto institución representativa de los asalariados, pueden aportar a la empresa. Pero las escalas salariales restrictivas nego-

ciadas por los sindicatos pueden también ser positivas en sí mismas, bajo ciertas condiciones. Por ejemplo, la teoría pura del capital humano parece olvidar que las calificaciones y los hábitos de trabajo de cierto asalariado no siempre tienen un valor universal que permita a los asalariados ofrecerse en venta a la empresa que sea mejor oferente.

Que el valor de un capital humano dado suela ser específico de una empresa particular hace que el mercado del capital humano jamás pueda ser totalmente competitivo en la práctica. Una vez que un asalariado realizó los esfuerzos e inversiones necesarias a fin de calificarse para determinado puesto, su empresa puede permitirse pagarle un salario mucho menor del monto que él le reporta, ya que el asalariado no puede ir a utilizar plenamente sus calificaciones en otra empresa. Anticipando esta expropiación de sus inversiones en capital humano, el asalariado se abstendrá de efectuarlas con la misma intensidad que si estuviera seguro de obtener los frutos. Establecer de antemano un salario mínimo por debajo del cual la empresa no está autorizada a descender puede permitir entonces resolver este problema y mejorar la eficacia económica, evitando que se descuiden inversiones eficaces. De modo más general, establecer de antemano el salario, o el intervalo salarial, que la empresa debe pagar a un asalariado con tales o cuales calificaciones que ocupe un puesto con tales o cuales características puede motivar a los potenciales asalariados para adquirir más capital humano específico sin miedo a la expropiación por parte de los empleadores.

Este tipo de fenómeno no se limita al caso del capital humano específico. En efecto, el compromiso de no expropiar que brinda una escala salarial restrictiva también puede permitir a la misma empresa invertir en sus asa-

lariados y percibir los beneficios. Por ejemplo, el hecho de que muchas empresas alemanas financien centros de capacitación y enseñanza muy costosos siempre asombró a los observadores foráneos. En efecto, en Alemania los aprendices no suelen contribuir con el financiamiento de la formación ni comprometerse a permanecer en la empresa, aunque una parte fundamental de la formación obtenida sea de un carácter tan general que bien podría aprovecharse en otras. La explicación más convincente es que existen salarios de contratación y progresiones salariales estandarizadas restrictivas para un mismo sector industrial; así, los empleadores se aseguran de que sus aprendices, una vez formados, no serán captados por otras empresas (Harhoff y Kane, 1994).

Por ende, todas estas características inherentes a la relación salarial (capital humano específico, limitada capacidad de contratación…) hacen que el funcionamiento eficaz del mercado de trabajo pueda exigir ciertos tipos de regulación colectiva, en forma de escalas salariales restrictivas para las empresas (Piketty, 1994: 788-791) y, de modo más general, de intervenciones públicas que permitan corregir la ineficacia del mercado en términos de formación profesional (Booth y Snower, 1996). En teoría, mantener escalas salariales rígidas en algunos países no es entonces sólo un medio costoso e ineficaz de limitar el incremento de las desigualdades salariales, sino que también puede favorecer las nuevas inversiones en capital humano y así limitar la desigualdad futura del capital humano. Sin embargo, es obvio que en ningún caso estos argumentos pueden servir de justificación sistemática de las escalas salariales centralizadas si no existe verificación empírica suplementaria. Por ejemplo, nada prueba de manera convincente que esas escalas salariales rígidas que desde los años setenta permitieron a al-

gunos países occidentales evitar el aumento de las desigualdades salariales también hayan permitido realizar inversiones útiles para el empleo y los salarios futuros.

EL PODER DE MONOPSONIO DE LOS EMPLEADORES

Si bien es tradicional reconocer y denunciar la existencia de un poder de monopolio de los sindicatos que les permite manipular la estructura competitiva de los salarios, entre los economistas se acepta mucho menos la idea de que los empleadores poseen a veces un poder simétrico. Sin embargo, esta visión del poder arbitrario de los patrones al que debería responder el poder de los asalariados y de sus sindicatos corresponde a una idea bastante generalizada. En el lenguaje de los economistas, el equivalente lógico del poder de monopolio de los sindicatos sería el poder de monopsonio de los empleadores. Se dice que hay una situación de monopsonio cuando existe un solo comprador posible para un bien determinado. Así como un vendedor en situación de monopolio elige hacer pagar un precio superior al precio de mercado –a riesgo de provocar que sus clientes compren una cantidad menos importante de su producto–, un comprador en situación de monopsonio elige pagar un precio inferior al precio de mercado, a riesgo de provocar que sus proveedores le vendan una menor cantidad de su producto. Entonces, la manipulación de los precios de mercado, ya sea en provecho del comprador o del vendedor, lleva siempre a disminuir las cantidades intercambiadas. En el caso del mercado laboral, un empleador en situación de monopsonio impondrá un salario inferior al salario de mercado, a riesgo de desalentar a algunos asalariados y, así, disminuir el nivel del empleo.

Si este fuera el caso, las consecuencias para la redistribución serían fundamentales. Por una parte, sería ineficaz intentar mejorar las condiciones de los asalariados mediante transferencias fiscales, ya que estas transferencias serían apropiadas por los empleadores, que aprovecharían para bajar los salarios. La redistribución eficaz consistiría, por el contrario, en aumentar el salario mínimo legal para acercar al salario de mercado el pagado por las empresas. Esto también permitiría reactivar la oferta de trabajo y, por lo tanto, aumentar el nivel total de empleo. Contrariamente a las conclusiones habituales, la redistribución directa sería superior entonces a la redistribución fiscal, porque permitiría restaurar el equilibrio competitivo en el mercado del trabajo, antes, claro está, de que la redistribución fiscal tome la posta si se desea una mayor redistribución. Por ende, ese es el mejor de los mundos posibles para la redistribución, ya que sería posible a la vez mejorar el nivel de vida de los asalariados y reducir el desempleo, ¡sin gastar un centavo del ingreso fiscal!

¿Por qué los empleadores dispondrían de semejante poder de monopsonio? Esto puede deberse a la existencia de capital humano específico, que implica que en cierta medida los asalariados estén obligados a seguir ofreciendo su trabajo al mismo empleador (véase más arriba); o bien, de modo más general, puede deberse a la falta de movilidad geográfica o de información sobre otros empleos concebibles, lo que obliga a ciertos asalariados a estar al arbitrio de un solo empleador. Más sencillamente, el poder de monopsonio puede derivarse del hecho de que un grupo importante de empleadores, o incluso todos los empleadores, forman una coalición que les permite imponer los salarios que desean sin que otro empleador llegue a captar asalariados proponiendo

sus propios salarios. Esta visión de los capitalistas colegiados que imponen a los asalariados desigualdades salariales arbitrarias es difícil de comprobar empíricamente. Por ejemplo, parece ilusorio explicar de esta manera el aumento de las desigualdades salariales en los Estados Unidos desde 1970. La característica más llamativa de este incremento, por el contrario, es que ocurre en un mercado laboral extremadamente competitivo: la remuneración de los abogados, médicos o gerentes no explotó desde 1970 porque los capitalistas hubieran decidido en forma colectiva dividir el mundo del trabajo, sino, por el contrario, porque empresas y particulares pelearon por captar sus servicios, ofreciéndoles constantemente remuneraciones cada vez más elevadas. De ninguna manera esto implica que haya que aceptar la desigualdad de los niveles de vida derivada de este proceso ni incluso que deba considerarse totalmente eficaz este proceso. Pese a todo, significa que la hipótesis de monopsonio de los empleadores simplemente no es un buen modelo explicativo para dar cuenta de los hechos observados.

Cuando un aumento del salario mínimo incrementa el nivel de empleo…

Sin embargo, que el monopsonio no explique la evolución global de las desigualdades salariales no significa que no puedan existir a escala local fenómenos de tipo monopsónico, especialmente en ciertos mercados del trabajo orientados a una mano de obra poco calificada y con escasa movilidad geográfica. Desde el comienzo de los años noventa, varios estudios estadounidenses volvieron a lanzar este debate, en especial el libro de Card y Krueger (1995). Utilizando el hecho de que durante las décadas de 1980 y 1990 en varios Estados americanos

se aumentó el salario mínimo legal en distintos momentos y montos, estas investigaciones expusieron de manera convincente que el efecto de un aumento del salario mínimo en el nivel de empleo en general había sido positivo, aunque bastante débil. En especial, señalemos un famoso estudio sobre los *fast-foods* de Nueva Jersey, cuyo empleo total subió luego del aumento del salario mínimo de ese Estado en 1992 (1995: cap. 2). Larry Katz, uno de los autores de estos estudios, era el *chief economist* del Ministerio de Trabajo durante la primera presidencia de Bill Clinton. Dichos estudios tuvieron un impacto cierto en la decisión que tomó el poder ejecutivo en 1996 de aumentar el salario mínimo federal de 4,15 a 5,20 dólares la hora –vale decir, una suba de más del 20%–, luego de un período en que el poder de compra del salario mínimo federal había bajado en más del 25% entre 1980 y el comienzo de la década de 1990.

Sin embargo, las razones exactas de este efecto positivo de la suba del salario mínimo siguen siendo objeto de debates. ¿Acaso, como postularía la más pura teoría del monopsonio, la población poco calificada estaba sometida, por falta de movilidad geográfica, a los salarios impuestos por un cartel local de restaurantes de comida rápida, de modo que el aumento en el salario mínimo no disminuyó la demanda de trabajo sino que, al contrario, reactivó la oferta de trabajo y así incitó a nuevos jóvenes no calificados que acudieron a esas tareas? Según algunos estudios, el aumento del nivel de empleo se debería antes bien a que la suba del salario mínimo atrajo a los jóvenes más calificados, que así se vieron llevados a abandonar su *high school* y a tomar el lugar de jóvenes menos calificados (Neumark y Wascher, 1994).

Más allá de todo, el hecho es que, cuando el salario mínimo legal alcanza un nivel tan bajo como el nivel estadounidense de fines de la década de 1980 y comienzos de la de 1990, los empleos poco calificados resultan tan poco atractivos que un aumento del salario mínimo puede contribuir a reactivar la oferta de trabajo y a aumentar el nivel de empleo. De manera más general, la existencia potencial de monopsonio local sobre el mercado laboral o, más sencillamente, de capital humano específico, basta en amplia medida para justificar que el Estado establezca un salario mínimo legal a fin de evitar que los empleadores exploten semejantes situaciones más allá de cierto piso.

SALARIOS DE EFICIENCIA Y SALARIOS JUSTOS

Si no existiera ningún sindicato en situación de monopolio, ningún empleador en situación de monopsonio, ningún salario mínimo, ninguna imperfección visible con respecto al libre juego de la competencia, ¿los salarios pagados efectivamente por las empresas para distintos tipos de trabajo estarían determinados sólo por el juego de la oferta y la demanda, según la teoría pura del capital humano (véase más arriba)? Esta pregunta puede parecer absurda, dado que es consustancial a cualquier mercado laboral la existencia de sindicatos que exigen los salarios que creen poder obtener, de empleadores que imponen los salarios que creen poder pagar y de Estados que intentan arbitrar e imponer sus propias redistribuciones. Sin embargo, es útil saber, por ejemplo, si los derechos legales acordados a los sindicatos (derecho de huelga, imposibilidad para los empleadores de contratar nuevos trabajadores, etc.) en cuanto tales hacen que a veces los salarios se alejen de los salarios de

mercado, o si habría estas mismas diferencias, al menos parcialmente, aunque no existieran esos derechos.

¿Por qué los empleadores, ubicados en una situación de competencia que les impide ofrecer salarios inferiores a los de mercado, ofrecerían salarios superiores? La respuesta debe ser que al aumentar los salarios obtienen más a cambio por parte de sus asalariados. Por ejemplo, supongamos que a los empleadores les resulta imposible vigilar constantemente la diligencia con que determinado asalariado cumple sus funciones. Ofrecerle una remuneración superior a la de mercado permite motivarlo aún más, ya que el asalariado sabe cuánto perdería si fuera despedido. De hecho, en los sectores y los empleos en que el control es más difícil, se observan brechas de salario que no pueden explicarse por diferencias de capital humano (Krueger y Summers, 1988). Esta teoría, a menudo evocada para analizar el desempleo de los países europeos de las décadas de 1980-1990 (por ejemplo, véase Phelps, 1994), implica asimismo que si todas las empresas aumentaran los salarios para motivar más a sus asalariados, el nivel de empleo bajaría; es el riesgo de un período de desempleo en espera de encontrar un empleo que motive el asalariado. Una variante importante de este modelo de salario de eficiencia consiste en suponer que –independientemente de las motivaciones de no ser despedido o de no perder una parte del salario– un asalariado puede cooperar más si considera que el salario que se le paga es justo. En ese caso, a las empresas les puede convenir pagar un salario que se acerque a ese salario justo, a riesgo de disminuir el volumen de empleo y crear desempleo (Akerlof y Yellen, 1990). Estas percepciones individuales de justicia son muy importantes para la determinación efectiva del nivel de los salarios (Kahneman y otros, 1986, Bewley,

1994). Entonces el desempleo puede analizarse como consecuencia de un conflicto distributivo, incluso en ausencia de sindicatos. Las implicaciones de estos modelos para la redistribución son inmediatas: la redistribución fiscal debe acercarse a la redistribución percibida como justa a fin de atenuar la ineficacia de la redistribución directa, aliviando el gravamen sobre los salarios bajos y reorientándolo hacia los beneficios de las empresas y/o los salarios altos.

Tradiciones nacionales y desigualdades salariales

De modo más general, la teoría del capital humano, incluso aumentada con las manipulaciones de sindicatos y empleadores, se basa sobre la idea de que es posible medir a cada instante la contribución de cada tipo de calificación con la producción, y que el capital humano tiene siempre un fundamento objetivo medible. Los ejemplos de la discriminación y del capital humano específico ya mostraron que el mundo suele ser más complicado. De manera más general, la evaluación de la productividad de los distintos niveles de capital humano deja márgenes de variación importantes, en los cuales pueden expresarse diferentes percepciones de la desigualdad, propias de cada historia nacional particular.

Por ejemplo, como demuestra Rothemberg (1996), la desigualdad de los salarios aumenta cuando los asalariados consideran que sus empleadores tienen una elevada probabilidad de evaluar correctamente su productividad, ya que eso lleva a quienes fueron evaluados en forma más negativa a aceptar su destino, mientras que quienes fueron evaluados en forma más positiva hacen que la competencia entre en el juego y amenazan con irse. Este proceso totalmente descentralizado

explica por qué los países anglosajones, donde la "fe en el capitalismo" se ha afianzado más desde los años setenta, son también los países en que las desigualdades salariales han aumentado más. Que el incremento de las desigualdades salariales observado en los Estados Unidos desde la década de 1970 haya tomado especialmente la forma de una verdadera explosión de las remuneraciones de los directivos (Golsbee, 1997, Feenberg y Poterba, 2000) parece confirmar la pertinencia de dicha teoría: cuesta imaginar que la productividad real de estos ejecutivos se haya empeñado en progresar de modo tan intenso.

De la misma manera, es difícil explicar por qué Francia, con una brecha P90/P10 de 4,2 en 1967, era el país menos igualitario hacia fines de los años sesenta y a comienzos de los años setenta, sin hacer referencia a las especificidades y percepciones francesas en materia de desigualdades. Sin duda, este estado de situación no tiene que ver con una desigualdad del capital humano realmente superior en Francia en esa época. Incluso si nunca se aceptó demasiado en cuanto tal –según lo demuestra la ofendida reacción del gobierno francés en 1976 ante un informe de la OCDE que situaba a Francia a la cabeza de la desigualdad occidental al comienzo de la década de 1970–, este estado de cosas corresponde sin embargo muy bien a una forma exacerbada de "elitismo republicano", pronta a sobrestimar el verdadero abismo de productividad que separa al directivo egresado de una *grande école*[*] del obrero, cuando ambos

[*] Las *grandes écoles* son establecimientos públicos o privados de educación superior de elite. Otorgan una formación de cinco años, especializada en determinada área. Los alumnos son aceptados luego de un concurso. [N. de T.]

tuvieron acceso a la escuela republicana, y cuando al mismo tiempo los estudios del alumno de la Polytechnique cuestan diez veces más que los del estudiante medio. Esta creencia francesa en la meritocracia educativa se expresa también en la enorme estabilidad de las brechas salariales una vez obtenido el título si, por ejemplo, se lo compara con la movilidad salarial en el curso de una vida, tanto más elevada en Alemania (Morrisson, 1996: 111), lo que es mucho más igualitario y, sin duda, más motivador.

Ciertamente, estos márgenes de variación nacionales son estrechos comparados con las grandes desigualdades históricas (véase más arriba). Sin embargo, constituyen las variaciones más llamativas para los observadores contemporáneos. Sobre todo, si bien se explican en ocasiones por verdaderas diferencias institucionales entre países –como lo muestran, por ejemplo, el sistema alemán de formación profesional y de gestión de la mano de obra o el elitismo de los gastos educativos en Francia–, muchas veces son amplificadas y deformadas por percepciones propias de cada sociedad; determinan las historias nacionales de la desigualdad en modo tal que la teoría pura del capital humano no puede explicarlas y que la redistribución fiscal apenas logra rozarlas superficialmente.

Además, hay que agregar, como han demostrado las investigaciones más recientes, que el fuerte aumento de las desigualdades salariales en los Estados Unidos desde la década de 1980 se corresponde en muy amplia medida con el progreso de las remuneraciones de los directivos, fenómeno espectacular difícil de explicar por la evolución de productividad relativa de las personas implicadas. Una explicación más verosímil es el aumento del poder de negociación de los ejecutivos y de su

capacidad de establecer su propio salario, estimulados por la fuerte reducción de las tasas superiores de imposición sobre los muy altos ingresos, que alcanzaban o superaban el 70 u 80% en los Estados Unidos entre 1930 y 1980. Es un ejemplo interesante que da cuenta de cómo la fiscalidad puede tener un efecto poderoso en la formación de los salarios y las desigualdades antes de todo gravamen o transferencia (Piketty, 2013, Piketty, Saez y Stantcheva, 2014).

4. Las herramientas de la redistribución

Los dos capítulos precedentes intentaron demostrar la importancia de comprender los mecanismos socioeconómicos mediante los cuales se producen las desigualdades, en busca de identificar las herramientas de redistribución apropiadas. Este capítulo profundiza el análisis de las herramientas más importantes, confrontándolas con la experiencia contemporánea de la redistribución y diferenciando dos tipos de redistribución: la redistribución pura y la redistribución eficaz, distinción que abordamos en la introducción y apareció varias veces en los capítulos 2 y 3.

LA REDISTRIBUCIÓN PURA

La herramienta privilegiada de la redistribución pura es la redistribución fiscal, que permite corregir mediante gravámenes y transferencias la desigualdad de los ingresos originada en la desigualdad de las dotaciones iniciales y las fuerzas de mercado, a la vez que preserva al máximo el sistema distributivo del sistema de precios. Nos concentraremos aquí en la redistribución fiscal de los ingresos del trabajo. La imposición fiscal

y la redistribución de los ingresos del capital, además de la incidencia limitada de estos comparados con los ingresos de actividad, plantean problemas específicos que ya fueron analizados (véase cap. 2).

LAS TASAS PROMEDIO Y MARGINALES DE LA REDISTRIBUCIÓN

¿Cómo medir la redistribución fiscal efectivamente efectuada por los Estados contemporáneos? En la práctica, la redistribución fiscal moderna resulta de un conjunto completo de gravámenes (impuesto sobre el ingreso, sobre el consumo, cargas sociales, etc.), de transferencias (asignaciones familiares, fondos de desempleo, políticas de transferencia de ingresos, jubilaciones, etc.) y de gastos asumidos directamente por el Estado (salud, educación, etc.). Un recurso sintético que suele utilizarse para resumir la importancia de los gravámenes y transferencias en determinado país es la suma de todos los gravámenes expresada en porcentaje del PBI. Por ejemplo, se dirá que los gravámenes obligatorios representan entre el 30 y el 35% del PBI estadounidense o británico, entre el 45 y el 50% del alemán o francés, entre el 60 y el 70% de los PBI escandinavos. Sin embargo, dicha medición es muy pobre, ya que no nos dice nada acerca de la manera en que están repartidos los gravámenes, transferencias y gastos. Además, las diferencias de convenciones contables entre países impiden cualquier comparación entre mediciones. Por ejemplo, en Suecia y varios países nórdicos, las jubilaciones y la mayoría de los ingresos pagados por el Estado están gravados como los demás ingresos; eso incrementa de manera del todo artificial el peso de los gravámenes en casi el 10% del PBI. En Francia, eso equivaldría a aumentar las

jubilaciones y financiarlo por completo mediante una suba de las cargas pagadas por los jubilados, lo que es obvio que no cambiaría en nada la redistribución realmente efectuada.

La única manera de medir correctamente la redistribución fiscal es mediante la noción de tasa promedio efectiva y tasa marginal efectiva de gravamen y transferencia. La tasa promedio efectiva asociada a un nivel de ingresos dado se define como la suma de todos los gravámenes y transferencias, expresada en porcentaje del ingreso bruto –es decir, del ingreso total antes de todo gravamen o transferencia–. Puede ser positiva o negativa para distintos niveles de ingresos, según la suma de los gravámenes pagados sea superior o inferior a la suma de las transferencias recibidas. La tasa marginal efectiva de gravamen y transferencia entre dos niveles de ingresos dados se define como la suma de todos los gravámenes y transferencias suplementarios que un individuo deberá pagar o recibir si pasa de uno a otro de esos dos niveles de ingresos, expresada en el porcentaje de la diferencia de ingreso bruto. Por lo general, una tasa marginal efectiva es positiva, ya que un aumento del ingreso bruto lleva a un aumento del gravamen. Pese a esto, en principio podría ser negativa, por ejemplo, en el caso en que un ingreso más elevado diera derecho a una transferencia más elevada; es decir, a un gravamen neto más débil.

Estas tasas promedio y marginales sólo son efectivas en la medida en que se considere en el numerador todos los gravámenes y transferencias, o al menos los principales. En especial, es indispensable tomar en consideración todas las cargas sociales, incluidas las cargas patronales: en efecto, vimos que estas últimas no realizaban distribución alguna del capital hacia el trabajo y que en la práctica siempre terminaba pagán-

dolas el trabajo (cap. 2). Idealmente, habría que tomar en cuenta también las transferencias no monetarias que constituyen los gastos públicos (véase más abajo). El gráfico 2 (p. 165), representa las tasas promedio y marginales efectivas aplicables en los diferentes deciles de la distribución de los salarios en Francia en 1996, tomando en cuenta el impuesto sobre el ingreso, cargas sociales y prestaciones sociales (pensiones sociales, subsidios habitacionales, etc.), en el caso de una persona sola (Piketty, 1997a).

La ausencia de redistribución entre asalariados

El gráfico 2 muestra en principio que las tasas promedio efectivas son positivas para todos los niveles de salario: a excepción de algún subsidio habitacional muy bajo destinado a los salarios cercanos al salario mínimo social, los asalariados sin niños a cargo no reciben ninguna transferencia monetaria directa. La tasa promedio efectiva sería también positiva para los salarios bajos con niños, dado que las asignaciones familiares siempre son muy inferiores a los gravámenes, salvo que supongamos un número muy elevado de niños. En especial, el gráfico 2 muestra que las tasas promedio efectivas varían muy poco con el nivel de salario: rondan el 45% para el rango del 10 al 20% de los salarios más bajos y rondan el 55% para el rango del 10 al 20% de los salarios más altos, y la mayoría de las tasas promedio se sitúan alrededor del 50%. El motivo es simple: la proporcionalidad de las cargas sociales predomina ampliamente frente a la progresividad del impuesto sobre el ingreso. Por ejemplo, la carga salarial tributada por todos los asalariados, desde el trabajador con salario mínimo social hasta el gerente general, para contribuir con el

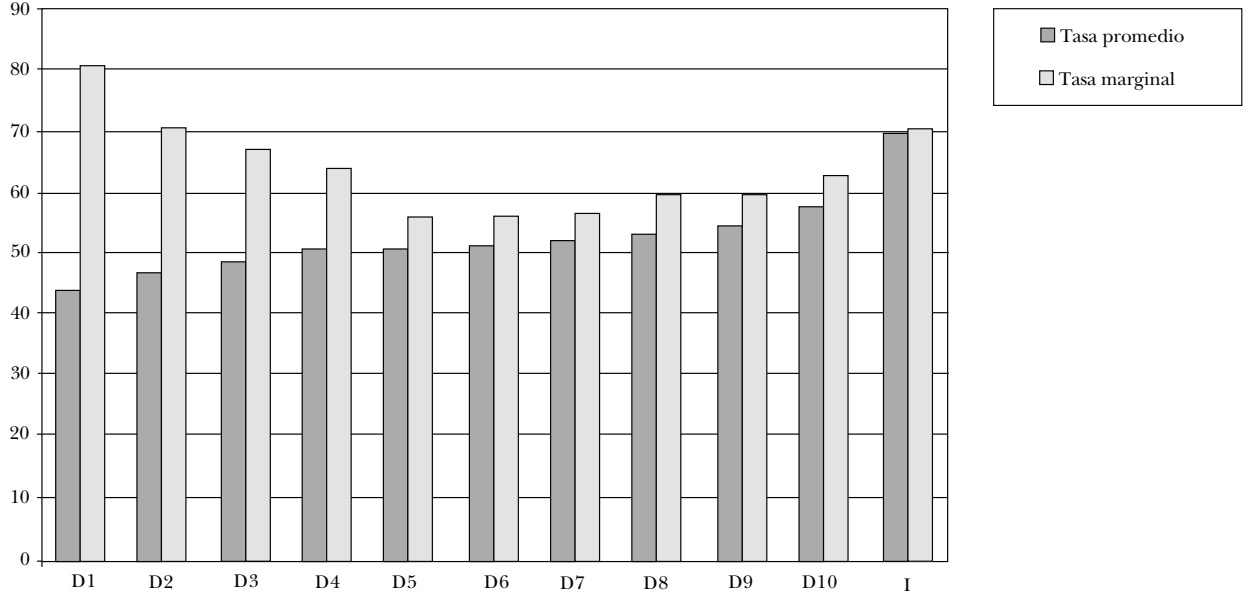
financiamiento del seguro de salud en 1996 ascendía al 6,8% del salario bruto, esto es, alrededor del 8,5% del salario neto. El último índice corresponde al impuesto sobre el ingreso tributado en 1996 por una pareja con un niño y un salario de 20 000 francos por mes. ¡Sin embargo, el 6,8% de los aportes salariales destinados al seguro de salud representa apenas más del 10% del total de las cargas sociales, cuyo total asciende aproximadamente al 65% del salario bruto (20% de cargas salariales y 45% de cargas patronales)!

Esta conclusión sería válida también para los hogares con niños: desde luego, las asignaciones familiares representan un porcentaje de ingreso suplementario más elevado para los salarios bajos, pero el sistema de cociente familiar conduce a una disminución del impuesto sobre el ingreso que representa un porcentaje de ingresos más elevado para los salarios altos, de modo que la curva de tasas promedio efectivas permanecería relativamente plana. Por supuesto, como lo indica el gráfico 2 en la columna I ("ingreso infinito"), la tasa promedio efectiva puede ascender hasta el 70% para los ingresos muy elevados que superaron todos los topes de exenciones y del cociente familiar (esto es, de los ingresos superiores a alrededor de 700 000 francos por año) y que están sometidos a la tasa marginal superior al 56,8% del impuesto sobre el ingreso (en 1996). Pero es una realidad que se aplica a muy pocos hogares como para que esta tasa superior del impuesto sobre el ingreso tenga una incidencia presupuestaria comparable con la importancia simbólica que se le suele dar en el debate político (véanse, por ejemplo, pp. 84-85) y, en especial, como para producir un cambio perceptible en la realidad fundamental representada en el gráfico 2: la ausencia de cualquier redistribución sustancial entre activos. Si se

tomasen en consideración los otros gravámenes proporcionales –en especial el impuesto sobre el consumo, que tiene una incidencia dos veces superior que el impuesto sobre el ingreso–, habría todavía más argumentos para esta conclusión.

Estas observaciones son un buen resumen de la principal característica de la redistribución fiscal contemporánea observable en todos los países occidentales, más allá de las especificidades institucionales nacionales: la redistribución contemporánea no efectúa ninguna redistribución monetaria significativa entre los activos. El gravamen sobre los activos es globalmente proporcional, las transferencias entre activos son bajas, de modo que las brechas de ingresos disponibles entre activos están muy cerca de las brechas de salarios pagados por los empleadores: tal como vimos en el capítulo 1, en los países donde las desigualdades de ingreso son escasas la inequidad salarial también lo es, y a la inversa; no sucede así en los países donde la redistribución fiscal entre asalariados habría reducido una desigualdad salarial inicialmente elevada. Además de los gastos tradicionales (justicia, defensa, rutas, etc.), este gravamen globalmente proporcional sirve en lo esencial para financiar las transferencias a los desempleados, los gastos de educación y, sobre todo, las jubilaciones y los gastos de salud. A veces una parte de estos gastos puede beneficiar en mayor proporción a los activos de bajos salarios, o a los que tenían un salario bajo cuando eran activos, pero no es un fenómeno sistemático (véase más abajo).

Gráfico 2. Tasas promedio y marginales efectivas en Francia en 1996



Fuente: Piketty (1997a).

La curva en ∪ de las tasas marginales

Las tasas promedio efectivas de gravámenes y transferencias permiten medir la redistribución realmente efectuada. Pero para medir el eventual impacto de la redistribución en los comportamientos individuales, son pertinentes las tasas marginales efectivas. El gráfico 2 muestra que las tasas marginales efectivas son más elevadas para los ingresos bajos y elevados que para los intermedios, y trazan así una curva en ∪ bastante pronunciada. El hecho de que las tasas marginales suban para los ingresos altos no es sorprendente: los ingresos elevados se sitúan en las franjas superiores del baremo de imposición del impuesto sobre el ingreso. Que las tasas marginales sean igualmente elevadas para los salarios bajos se explica por el hecho de que el paso de un salario nulo a un salario bajo va acompañado no sólo por gravámenes elevados que tienen incidencia en el salario percibido, sino también de la pérdida de transferencias sociales reservadas a quienes no tienen ingresos laborales. Tomemos el ejemplo de un trabajador que ganaba 530 euros por mes de transferencias de ingreso y subsidio habitacional y que logra hallar un empleador que le paga 1370 euros al mes por sus servicios, porque su contribución a la producción debe reportar al menos esta suma. El trabajador ganará apenas más de 760 euros netos por mes, una vez deducidas todas las cargas sociales. En otras palabras, su ingreso bruto habrá pasado de 0 a 1370 euros/mes, y su ingreso disponible de 530 a 760 euros/mes: el trabajador sólo conserva 230 euros sobre los 1370 euros, o sea menos del 20%, lo que da la tasa marginal efectiva de más del 80% mencionada en el gráfico 2 para el primer decil de la distribución de los salarios. Otras situaciones (niños a cargo, derecho a fondos de desempleo, etc.) llevarían a cálculos levemente diferen-

tes, pero la tasa marginal efectiva siempre rondará entre el 80 y el 90%, a veces incluso superará el 100% (véase el detalle de estos cálculos en Piketty, 1997a).

De hecho, los salarios bajos soportan las tasas marginales efectivas más elevadas: un asalariado que pasa del noveno al décimo decil de la distribución de los salarios enfrenta como máximo una tasa marginal del orden del 60% –en caso de que sea una persona sola–, y como máximo a una tasa marginal del 70% para un ingreso infinito impuesto en la franja superior del impuesto sobre el ingreso –si se supone que no se beneficia con reducciones de impuestos particulares–, contra una tasa que ronda entre el 80 y el 90% para alguien que pasa del no empleo al primer decil de la distribución de los salarios. Esta curva en ∪ de las tasas marginales efectivas, con su cotas más elevadas en la primera parte de la curva, es la segunda gran característica de la redistribución fiscal contemporánea. También en este caso estamos ante una característica común a todos los países occidentales: reservar las transferencias sociales para quienes no poseen ingreso de actividad y excluir los bajos salarios es la manera menos costosa, al menos en apariencia, de luchar contra la pobreza; esta lógica prevaleció, sin excepción, en el momento de implementar tales sistemas.

LA REDISTRIBUCIÓN FISCAL JUSTA

¿Estas curvas de las tasas promedio y de las tasas marginales efectivas de redistribución son óptimas desde el punto de vista de la justicia? ¿Hay que aumentar o disminuir las tasas promedio y marginales impuestas a los diferentes grupos de ingreso?

La respuesta a estas preguntas depende en gran medida de la importancia cuantitativa de los efectos negativos

que las tasas de redistribución elevadas pueden tener en las motivaciones al trabajo y la oferta de capital humano, y por tanto en la redistribución misma. En efecto, existe un consenso bastante amplio acerca de los objetivos fundamentales de redistribución pura: la redistribución justa es la que hace progresar lo más posible las oportunidades y condiciones de vida de los individuos menos favorecidos, como lo expresa por ejemplo la "regla maximin" rawlsiana (véase Introducción). Por supuesto, todavía queda por definir con exactitud qué es un individuo desfavorecido; esto no suele ser fácil en un mundo donde las personas difieren según múltiples dimensiones, lo que puede plantear problemas de definición de la noción de responsabilidad y del objetivo mismo de justicia social, como lo demuestran los desarrollos recientes de las teorías de la justicia social (Fleurbaey, 1995, Roemer, 1996).

La concepción pragmática de la justicia social expresada por la "regla maximin" –según la cual la desigualdad se vuelve tolerable en cuanto toda redistribución suplementaria va contra el interés de los desfavorecidos– sigue suscitando oposiciones de principio, especialmente en forma de rechazo al sistema de precios y al egoísmo individual como modo de organización económica. Sin embargo, las encuestas sobre las actitudes individuales respecto de la justicia social y la redistribución muestran que los individuos están bastante de acuerdo en que las desigualdades debidas a factores no controlables deben ser corregidas lo más posible, en especial si se compara este relativo consenso con los profundos desacuerdos respecto de la importancia efectiva de las acciones que los individuos controlan y, por lo tanto, respecto de la importancia de los efectos desmotivadores causados por la redistribución (Piketty, 1995). En este conflicto

nos concentraremos ahora. Por tanto, ¿cuál es la importancia práctica de estos efectos desmotivadores de la redistribución?

¿Mucho impuesto mata al impuesto?

Durante los años ochenta, en los Estados Unidos era extremadamente popular la idea de que las tasas elevadas de imposición desalentaban en tal grado a los ingresos altos que la recaudación fiscal se veía disminuida, y que entonces estas tasas elevadas no traían beneficios; por cierto, no a los desfavorecidos. De modo más general, todos los países occidentales se preguntaron si sus sistemas de redistribución no habrían alcanzado ya su límite, y entraron en una fase de estabilización del nivel de imposición, comparada con los muy rápidos desarrollos de las décadas precedentes. Este movimiento adoptó la forma más espectacular en los Estados Unidos, donde la tasa marginal superior del impuesto sobre el ingreso se fue rebajando de manera gradual desde un 70% a finales de los años setenta hasta un 28% en 1986.

Sin embargo, las estimaciones empíricas tradicionales de la elasticidad de la oferta de trabajo suelen llegar a la conclusión de que esta elasticidad es extremadamente débil, en el rango de 0,1-0,2 (Blundell, 1995: 60). Es verdad que estos estudios miden la elasticidad de la oferta de trabajo, no la elasticidad de la oferta de capital humano propiamente dicha (véase más arriba): sólo toman en cuenta el efecto de las tasas de imposición en la cantidad de horas trabajadas, que varían bastante poco para la mayoría de los activos. No toman en consideración los efectos en la motivación o la eficacia de esas horas trabajadas, ni en la motivación para adquirir más capital humano o encontrar un empleo mejor remunerado, que

son en potencia mucho más importantes; cuesta imaginar que sean del todo nulos, aunque resulte muy difícil medirlos en forma correcta. Por ejemplo, que la proporción de un grupo etario que emprende estudios superiores haya bajado en un 5% en los Estados Unidos, luego de que el rendimiento del título obtenido disminuyera el 15% y aumentara de nuevo en alrededor del 10% durante la década de 1980 (Ehrenberg y Smith, 1994: 289), no permite estimar de manera rigurosa la elasticidad de la oferta de capital humano, aunque sugiere que la oferta no puede permanecer indefinidamente insensible a una degradación de las perspectivas laborales.

Un estudio acerca de las declaraciones de impuestos sobre el ingreso realizadas por los ingresos altos antes y después de la reforma fiscal estadounidense de 1986 concluyó que los efectos motivadores de la baja en la tasa marginal superior habían sido considerables, con una elasticidad del orden de 1 (Feldstein, 1995). Más allá de que esta estimación sólo incumbe a los ingresos muy altos, parecería que la mayor parte de los efectos se debe a que los ingresos antes declarados a nombre de las empresas se transfirieron luego al impuesto sobre el ingreso de los particulares; no se deben a ingresos verdaderamente nuevos generados por mayores motivaciones al trabajo y a la adquisición de capital humano (Slemrod, 1995). Estas transferencias entre diferentes formas de ingreso son típicas de los ingresos muy altos; por lo tanto, hay que observar con mucha prudencia las evoluciones de estos últimos. Por otro lado, la tasa marginal superior del impuesto estadounidense sobre el ingreso se fue incrementando gradualmente del 28 al 39% en 1993, sin que disminuyera de manera notoria el ritmo de avance de los altos ingresos desde 1993 (Goolsbee, 1997). La experiencia francesa parece confirmar los resultados de

Goolsbee. En efecto, el tope del cociente familiar implementado en Francia en 1981 llevó a un fuerte aumento de las tasas marginales de imposición aplicables a las familias acomodadas, mientras que los solteros y las parejas sin hijos con el mismo nivel de ingreso no veían ningún cambio en su franja de ingresos, y constituye entonces una "experiencia natural" de especial interés. Sin embargo, si se examina minuciosamente el nivel de los ingresos declarados por año por unos y otros, se constata que todos los ingresos altos evolucionaron más o menos de la misma manera, independientemente del número de partes de cociente familiar; por lo tanto, con independencia de las variaciones de las tasas marginales de imposición (Piketty, 1999).

En realidad, el hecho de que las tasas marginales sean más elevadas para los ingresos bajos que para los intermedios y elevados (gráfico 2), así como el estado actual de los conocimientos disponibles respecto de las elasticidades de la oferta de trabajo, sugieren que la atención otorgada tradicionalmente a los efectos desmotivadores sólo sobre los ingresos altos es del todo excesiva y no permite un análisis global de los límites alcanzados o no por los sistemas modernos de redistribución. En efecto, en muchos países las estimaciones de los efectos causados por tasas marginales elevadas en la participación en el mercado laboral de poblaciones inicialmente sin empleo (jóvenes, personas solas, mujeres casadas) siempre llevaron a elasticidades más elevadas que en el caso de las poblaciones que ya contaban con empleo: las elasticidades estaban en un intervalo entre 0,7 y 1,2 según los estudios (Blundell, 1995: 59; véase un estudio reciente sobre datos franceses en Piketty, 1998). En otras palabras, la perspectiva de un ingreso decente parece tener un efecto motivador más importante en los ingresos bajos que

la perspectiva de un ingreso todavía más elevado para los ingresos ya acomodados: las "trampas para pobres" en potencia son más importantes que las "trampas para ingresos intermedios". El desarrollo muy rápido desde los años noventa del *Earned Income Tax Credit* estadounidense contribuyó mucho para relanzar este debate.

El Earned Income Tax Credit *estadounidense*

El EITC, literalmente "crédito de impuesto sobre los ingresos de actividad", es un dispositivo de crédito de impuesto y transferencias fiscales en beneficio de los salarios bajos. Se introdujo en 1975 en un nivel modesto, pero desde el comienzo de los años noventa se convirtió en el elemento central del paisaje sociofiscal estadounidense. Luego de varios aumentos importantes, en especial en 1993, el EITC era, en 1996, igual al 40% del ingreso de actividad cuando este último es inferior a US$ 9000 por año, luego es estable entre US$ 9000 y 12 000, antes de decrecer gradualmente a una tasa del 20% entre US$ 12 000 y 29 000. En otras palabras, un asalariado que gana US$ 9000 por año –el equivalente al salario mínimo de tiempo completo, aproximadamente– recibe un crédito de impuesto igual al 40% de esa cifra, esto es, US$ 3600. Este crédito de impuesto es reembolsable: el interesado recibe un cheque igual a la diferencia entre ese monto y los impuestos adeudados, los que para ese nivel de ingreso son siempre inferiores al 10%, de modo que el ingreso neto disponible aumenta en más del 30%. Con el aumento del salario mínimo federal de 1996 (véase p. 149), este mecanismo es un ejemplo del intento de hacer más atractivos los empleos de baja remuneración en los Estados Unidos, desde comienzos de la década de 1990. Que se haya aumentado la tasa del EITC de

manera bastante repentina, y en especial que sólo se aplicara a tasa plena sobre los bajos salarios con al menos dos niños a cargo, permitió medir de manera convincente los efectos positivos extremadamente elevados que este dispositivo tuvo en el nivel de empleo de poblaciones afectadas, correspondiente a elasticidades levemente superiores a 1 (Eissa y Liebman, 1996, Liebman, 1996).

Así, hay que admitir que los efectos desmotivadores de la redistribución son en la práctica más elevados para los ingresos bajos que para los altos. Esto implicaría en especial que la curva en ∪ de las tasas marginales efectivas tradicionalmente utilizada para concentrar la redistribución sobre los más pobres tal vez no sea la estrategia más eficaz: si se elimina la primera parte de la curva en ∪ –es decir, si se disminuye el impuesto que grava los salarios bajos y se lo transfiere hacia las zonas de salarios medianos y elevados, donde las elasticidades son más débiles–, es factible financiar una transferencia más elevada para quienes no encuentran empleo; por lo tanto, se implementaría una redistribución más justa, en el sentido en que la situación de los individuos desfavorecidos mejoraría. La ausencia de toda redistribución fiscal sustancial entre asalariados sería entonces igualmente nefasta para quienes no tienen empleo. La experiencia del EITC sugiere así que aplanar la primera parte de la curva en ∪ tal vez sea un objetivo prioritario más importante que rebajar las tasas marginales aplicables a los ingresos altos tradicionalmente discutidos en el debate político.

¿La redistribución fiscal contra el desempleo?

La experiencia del EITC plantea también la cuestión más general acerca del papel de la redistribución fiscal para luchar contra el desempleo. ¿Se podrían lograr en un

país como Francia los efectos positivos que tuvo el EITC en el nivel del empleo? El que los salarios bajos se hayan desplomado en los Estados Unidos y no en Francia sugeriría más bien que el problema de hacer más atractivos los empleos de baja remuneración y de evitar las "trampas para pobres" no se da verdaderamente en Francia. Sin embargo, no habría que sobreestimar esta presunta brecha entre los salarios bajos franceses y estadounidenses. Por cierto, los salarios bajos han descendido en nivel absoluto desde la década de 1970 en los Estados Unidos, hecho histórico único, pero inicialmente eran más elevados que en Francia; así, de hecho, luego del aumento del salario mínimo federal estadounidense de 1996, los salarios mínimos franceses y estadounidenses son muy comparables: al 1º de enero de 1997, el salario mínimo social bruto en Francia es de 38 francos por hora, o sea 29,7 francos netos por hora (5018 francos por mes) una vez deducido el 21,8% de cargas y contribuciones sociales, mientras que el salario mínimo federal estadounidense es de US$ 5,20 por hora, esto es, 4,81 netos, una vez deducido el 7,5% de cargas salariales de ese país. Si tomamos una tasa de cambio de 5,50 francos por 1 dólar –lo que sin dudas es una estimación un poco baja del poder adquisitivo estadounidense– y no consideramos el EITC, que eleva sustancialmente el ingreso disponible de los salarios bajos estadounidenses, llegamos a un salario mínimo neto de 26,5 francos por hora en los Estados Unidos, contra 29,7 francos en Francia. Es verdad, los salarios bajos en Francia gozan de redistribuciones en especie (salud, educación) de las que se carece (o se dispone en menor medida) en los Estados Unidos (véase más abajo), donde, sin embargo, la población no activa sí las tiene, y eso no cambia en nada la cuestión de las motivaciones al trabajo que nos interesa aquí. Por tan-

to, no es del todo seguro que en Francia no se plantee el problema de la reactivación del ingreso disponible de los salarios bajos y de la "trampa para pobres" antes mencionada.

Pero la diferencia fundamental es obviamente que las ofertas de empleo –es decir, la demanda de trabajo–, son numerosas en los Estados Unidos mientras que en Francia son muy limitadas. Un factor explicativo insoslayable es que si bien los salarios mínimos netos percibidos por los interesados son muy cercanos, los salarios mínimos "superbrutos" –es decir, cuando se toman en cuenta todas las cargas patronales pagadas por los empleadores– son muy diferentes: las cargas patronales estadounidenses eran del 7,5% en 1996, o sea un salario mínimo de 5,59 dólares por hora (o 30,70 francos), para los empleadores, mientras que eran del 44,8% en Francia en 1993 –lo que para los empleadores equivalía a un salario mínimo de 55 francos por hora–, que las rebajas de cargas sobre los salarios bajos efectuadas desde 1993 llevaron a 48,1 francos por hora para el 1º de enero de 1997.

Por ese motivo, las estrategias francesas de reforma fiscal estructural para luchar contra el desempleo se concentraron, desde finales de los años setenta, en dar nuevo impulso a la demanda de trabajo de bajo salario y no a la oferta de trabajo de bajo salario, en un intento por reducir el costo relativo de los salarios bajos gracias a la reorientación gradual de las cargas patronales de los salarios bajos hacia los altos (véase cap. 3). En efecto, esta estrategia permitió volver algo más progresivo el gravamen que pesa sobre los activos, incluso si este permanece relativamente plano (gráfico 2), y si las rebajas de cargas patronales sobre los salarios bajos de 1993-1996 indudablemente están mucho más concentradas sobre los muy bajos salarios; esto conlleva el riesgo de

provocar "trampas para los bajos salarios" porque el costo para el empleador aumenta muy rápido si intenta aumentar el salario neto percibido por el asalariado (Piketty, 1997a).

Ya sea que se trate de actuar sobre la oferta o sobre la demanda de trabajo, ¿qué efectos cuantitativos pueden tener en el desempleo estos intentos de reformas estructurales de la redistribución fiscal? Si estas reorientaciones son sistemáticas y universales, y no están reservadas a categorías particulares de empleados o empleadores, todos los conocimientos disponibles sugieren que los efectos a largo plazo deberían ser "importantes". ¿Qué significa "importante"? El problema es que, por significativas que sean las elasticidades de la oferta y la demanda sobre las cuales se basan estas estrategias, suelen tener una enojosa tendencia a ser linderas o inferiores a 1. Esto implica que la masa fiscal que hay que desplazar para crear un empleo ronda el valor de mercado de este empleo; es decir, el costo pagado por el empleador por empleo. Así, resulta tentador derivar como conclusión que el propio Estado podría pagar este costo creando empleos públicos, tal como hicieron los países escandinavos para absorber el aumento del desempleo durante la década de 1980, o incluso podría compartir de modo autoritario el trabajo al reducir su duración individual y compensar la baja del poder adquisitivo para los bajos salarios: todas estas estrategias tendrían un costo equivalente en términos de franco invertido por empleo creado. Por supuesto, una diferencia importante es que un empleo privado corresponde a una demanda expresada por los consumidores, mientras que suele ser más incierta la contribución de un empleo público con la producción. Asimismo, la creación de empleos mediante un puro reparto de trabajo supone implícitamente que el trabajo de los

desempleados y de los activos con empleo es homogéneo, lo que puede ser verdad en parte, pero no es sistemático. Sin embargo, los efectos que el desempleo tiene en la redistribución fiscal son demasiado livianos como para dar por concluidos estos debates, especialmente si se tiene en cuenta que a menudo la presunta mediocridad de los empleos privados que, según algunos confían, podrían crearse en el área de servicios (gastronomía, comercio, etc.), y que de hecho es del todo relativa si se la compara con la de los empleos industriales de los "treinta gloriosos", la deja en primer plano.

Impuesto negativo e "ingreso ciudadano"

Una propuesta aparentemente radical de reforma de la redistribución fiscal concitó mucha atención desde las décadas de 1960 y 1970: consiste en efectuar a cada individuo adulto una transferencia universal –es decir, una misma transferencia monetaria mensual–, sin importar cuáles sean su ingreso y su estatuto en el mercado del trabajo. Al comienzo, se ideó estas propuestas desde una perspectiva minimalista que apuntaba a interferir lo menos posible con el mecanismo virtuoso del mercado y reemplazar las demás "protecciones", juzgadas ineficaces, con un ingreso universal mínimo (Friedman, 1962); luego fueron retomadas por los defensores de una redistribución sustancial, en forma de ambicioso "ingreso ciudadano" o *basic income* [renta básica universal], distribuido a todos (Van Parijs, 1995). En su forma inicial, esta transferencia universal debía integrarse a un sistema de impuesto negativo destinado a reemplazar toda la redistribución fiscal existente, gravando todos los ingresos de actividad a una tasa marginal única y financiando así la transferencia, realizada al mismo tiempo que la im-

posición de los eventuales ingresos de actividad. Cuanto más elevada es la transferencia universal deseada, más elevada debe ser la tasa marginal única. El candidato demócrata George McGovern, el único hombre político que propuso a gran escala esta versión pura del impuesto negativo, lo aprendió a su propia costa, cuando los electores estadounidenses de la elección presidencial de 1968 advirtieron que la tasa marginal única de 33,3% que él presentaba era muy insuficiente para financiar la transferencia propuesta. Por tanto, es un instrumento muy diferente del EITC, ya que este último se inscribe, por el contrario, en la redistribución fiscal existente y se caracteriza por una tasa marginal negativa del -40%: el EITC no cambia en nada los dispositivos de transferencias y gravámenes ya existentes, y ofrece una transferencia suplementaria que es nula para quienes no tienen ingreso de actividad alguno y que luego aumenta a una tasa del 40% con el ingreso de actividad individual (véase más arriba).

A priori, estas propuestas pueden parecer sorprendentes, dada la discusión de las secciones previas. En efecto, es evidente que esta transferencia "universal" será siempre inferior al total de los gravámenes pagados a partir de determinado nivel de ingreso, ya que hay que financiarla de alguna manera. En estas condiciones, por ejemplo, ¿por qué pagar la renta mínima de inserción (RMI) a todo el mundo para luego aumentar los impuestos de los ingresos elevados en un monto superior a la RMI pagada? Si el objetivo es bajar las tasas marginales efectivas que pesan sobre los salarios bajos y simultáneamente conservar el mismo nivel de transferencia para quienes no tienen ningún ingreso de actividad, entonces parece mucho más simple dejar que los bajos salarios conserven una parte de la RMI; más simple aún, reducir

los gravámenes que pesan sobre los salarios bajos (por ejemplo, las cargas sociales salariales) y trasladar de nuevo la carga correspondiente sobre los ingresos intermedios y elevados. Todo lo que el ingreso ciudadano puede hacer contra las "trampas para pobres" puede realizarse mediante las herramientas institucionales existentes, en vez de reemplazar toda la redistribución mediante una transferencia universal.

Sin embargo, en la práctica el ingreso ciudadano puede tener ventajas más refinadas. Por ejemplo, brinda una mejor garantía a los beneficiarios de transferencias sociales que están por encontrar empleo y, de esta manera, mejora su motivación al trabajo: con una transferencia universal, los beneficiarios de pensiones sociales están seguros de recuperar su asignación en caso de quedarse sin empleo, ya que jamás la habrán perdido. En cambio, los sistemas de tipo RMI requieren que se hagan valer de nuevo los derechos, lo que en la práctica, por razones de demoras administrativas o de estigma social, siempre es incierto y suele contribuir a "agravar la trampa para pobres" (Van Parijs, 1995). De manera más general, los "libertarios de izquierda" son sensibles a que la universalidad de esta transferencia permitiría por fin una política social menos inquisitorial, al pasar por alto el estado civil y social del individuo.

LAS REDISTRIBUCIONES EFICACES

En muchas situaciones, la desigualdad impulsa a una acción colectiva de redistribución no sólo porque contradice nuestro sentido de la justicia social, sino también porque implica un formidable despilfarro de recursos humanos que podrían utilizarse mejor en beneficio de

todos. El ejemplo típico es el de la discriminación o el del poder de monopsonio en el mercado del trabajo (véase más arriba): además de que resultaría bastante denigratorio, sería ineficaz sólo ofrecer una transferencia fiscal compensatoria a quien esté injustamente discriminado o explotado por su empleador. Estas desigualdades necesitan herramientas de redistribución que permitan corregir las ineficacias a la vez que se redistribuye el ingreso, como la *affirmative action*, un salario mínimo o, de modo más general, intervenciones directas en el mercado laboral. Las políticas de educación y formación, en diversas formas, también constituyen una poderosa herramienta de redistribución eficaz que permite modificar estructuralmente la desigualdad de los ingresos del trabajo (véase más arriba). Estas dos herramientas, las intervenciones directas en el mercado del trabajo y la educación, fueron analizadas en el capítulo 3. Otros dos tipos de redistribución eficaz tuvieron una importancia histórica y política considerable: la redistribución en forma de seguros sociales y la redistribución keynesiana de la demanda.

REDISTRIBUCIÓN Y SEGUROS SOCIALES

La imperfección del mercado del crédito, o simplemente el hecho de que "sólo se presta a los ricos", origina la desigualdad ineficaz más obvia, aunque no siempre se haya podido identificar las herramientas que permitan combatirla con eficacia (véase cap. 2). De hecho, los problemas de motivación e información que causan el racionamiento del crédito se aplican de la misma manera a cualquier mercado intertemporal y, en especial, al mercado del seguro. Esto explica por qué el mercado es incapaz de proveer correctamente los seguros sociales

fundamentales, y así justifica los sistemas públicos y obligatorios de protección social que constituyen el meollo del intervencionismo moderno.

Los seguros sociales eficaces

Por ejemplo, jamás una compañía de seguros privada ofreció pólizas de seguro que cubrieran el riesgo de quedarse temporariamente sin empleo, garantizando en esa situación un ingreso sustituto, aunque dicho seguro tendría una utilidad evidente y varios individuos afectados estarían dispuestos a pagar para obtenerlo. Una razón obvia que explica esta laguna en el mercado es que el verdadero ingreso de actividad individual puede ser difícil de observar en cada punto temporal, y que al individuo involucrado siempre le conviene subestimarlo. La ventaja del Estado y las administraciones públicas sobre las compañías privadas es que tienen, o han construido a lo largo del tiempo, una capacidad administrativa y jurídica superior para observar y controlar los ingresos pagados por los empleadores y, por lo tanto, los derechos al seguro de desempleo.

Otro factor importante es el fenómeno de antiselección: si los individuos involucrados poseen una mayor información acerca de su probabilidad de estar expuestos a este riesgo, entonces la competencia entre compañías de seguros privadas para atraer de manera certera a clientes de bajo riesgo y separarlos del resto puede conducirlas a proponer contratos ideados exclusivamente con este objetivo y que, en sí, sean ineficaces; por ejemplo, introduciendo franquicias más elevadas de lo necesario o cubriendo sólo los riesgos menores. Este fenómeno es particularmente problemático para el seguro médico, en el cual es relevante la información privada sobre los ries-

gos individuales. En semejantes situaciones, el juego de la competencia es completamente ineficaz, no sólo para los individuos de alto riesgo que podrían verse excluidos del beneficio del seguro, sino también para los individuos de bajo riesgo, a quienes se les propondrían contratos ineficaces: imponer el mismo seguro obligatorio para todos podría constituir una ventaja también para todos, incluso para los de bajo riesgo, que subvencionarían a los de riesgo alto, pero que ya no pagarían el costo de la segregación (Rothschild y Stiglitz, 1976). Por otra parte, este mismo fenómeno justifica regulaciones públicas sobre otros mercados de seguros, como el seguro automotor (Henriet y Rochet, 1988).

Una justificación totalmente diferente para el seguro de salud público es que la salud es un bien cuyo valor sólo el vendedor (el médico) está en condiciones de medir, lo que puede resultar en precios y niveles de consumo excesivos pagados por los consumidores (Arrow, 1963): se suele utilizar este argumento para explicar el peso excesivo de los gastos de salud en países donde predominan los seguros privados, como en los Estados Unidos, y para respaldar la implementación de una regulación colectiva de los gastos por parte de los sistemas públicos.

La imperfección de los mercados intertemporales también avala los sistemas públicos de retiro. También en este caso se da el fenómeno de antiselección, ya que un retiro es también un "seguro de sobrevida"; de hecho, los mercados destinados a convertir el ahorro en renta vitalicia no son nada perfectos; pero el problema de información privada acerca de la esperanza de vida de cada cual sin dudas es menos trascendente que para los riesgos de desempleo y salud. La justificación principal para los retiros públicos es simplemente la imperfección de los mercados que permiten transferir ingreso entre

la edad de actividad y la edad de jubilación. Si estos son incapaces de garantizar la seguridad del retiro ahorrado, especialmente para los ingresos modestos que tienen un acceso limitado a las inversiones financieras, entonces un sistema de retiro público respaldado por el Estado colma ese vacío.

En todas estas situaciones, el mercado y el juego de la competencia suelen ser incapaces de ofrecer los bienes y servicios que sin embargo son los más valorados por los consumidores. Por ende, un sistema público obligatorio permite desempeñar este papel con eficacia. Esto justifica asimismo que los gastos correspondientes sean tratados en forma separada de los otros gastos públicos, y que los gravámenes que permiten financiarlos no sean tomados en consideración cuando se calculan las tasas promedio y marginales efectivas de la redistribución fiscal: si un asalariado pasa de un salario de 5000 francos/mes a un salario de 10 000 francos/mes, duplica también el monto de su jubilación; las cargas suplementarias que paga para obtener estos derechos adicionales deben ser tomadas en cuenta en su ingreso, ya que se trata simplemente de un ingreso "diferido". Para tomar en cuenta el conjunto de estos ingresos diferidos, habría que reducir en alrededor de 15-20 puntos las tasas promedio y marginales "efectivas" del gráfico 2 (Piketty, 1997a). Un sistema puro en que todos los seguros sociales adoptasen la forma de gravámenes iguales para cada individuo de ingresos diferidos así adquiridos no pondría en juego distribución alguna y se limitaría a corregir con eficacia la imperfección del mercado: las cargas sociales corresponderían simplemente a los pagos que cada uno estaría dispuesto a realizar para obtener la cobertura deseada si el mercado pudiese ofrecerla.

Los seguros sociales, ¿herramienta de redistribución fiscal?
Sin embargo, todos los gastos del sistema de seguro social no son neutros desde el punto de vista de la redistribución fiscal entre asalariados. El seguro de salud es el caso más sencillo: es financiado por un gravamen proporcional en el nivel de salario, mientras que la mayoría de las prestaciones (reintegros por atención médica, gastos hospitalarios) son iguales para todo el mundo. En ausencia de cualquier justificación en términos de eficacia, esto bastaría plenamente para legitimar tal sistema: al no poder realizar una verdadera redistribución capital/trabajo (véase más arriba), el seguro de salud público y obligatorio será simplemente una forma peculiar de impuesto negativo que permite financiar, a partir de un gravamen proporcional sobre los ingresos del trabajo, una transferencia de suma fija otorgada a todos e igual al valor promedio de los gastos de salud. Por otro lado, esta perspectiva de redistribución pura no impediría que el seguro médico se contabilice por separado del resto de la redistribución fiscal, mediante un gravamen específico identificado por todos para que cada uno pueda medir la amplitud en relación con otros gastos; de la misma manera, se podrían financiar los gastos de educación mediante un gravamen específico claramente identificado.

En ausencia de toda redistribución directa significativa entre activos, estos dos gastos sociales –salud y educación– son los principales elementos de la redistribución contemporánea, que así funciona por gastos interpuestos y no por transferencias monetarias: ambos constituyen transferencias de sumas fijas, de las que cada uno se beneficia por igual, sea cual fuere el nivel de ingreso, al menos para los gastos de enseñanza primaria y secundaria, y están financiadas por gravámenes que aumentan

en forma proporcional o levemente progresiva con el ingreso. Por otra parte, la amplitud de esta redistribución en especie es la que permite medir la diferencia entre los países poco redistributivos y los países muy redistributivos, y no las transferencias monetarias entre activos, que en todos los países tienen escasa importancia (véase más arriba). Por ejemplo, si bien es cierto y notorio que un empleado con salario mínimo social francés y un homólogo estadounidense perciben el mismo salario neto, la diferencia fundamental es que el estadounidense debe solventar él mismo su cobertura de salud y los gastos de educación de sus hijos, a menudo muy elevados. Es esta redistribución fiscal lo que hace que un empleado en esa situación se vea indiscutiblemente más favorecido en Francia que en los Estados Unidos (a menos que sea joven, goce de buena salud y no tenga hijos, lo que suele ser el caso de quienes reciben el salario mínimo social).

El caso de los gastos de los sistemas públicos de retiro por reparto, que representan la mayoría de los gastos sociales, es totalmente diferente. En efecto, las cargas proporcionales al ingreso pagadas durante la vida activa dan derecho a transferencias en el momento del retiro, proporcionales a los ingresos pasados. Podríamos creer entonces que el balance redistributivo es neutro. De hecho, la desigualdad fundamental frente al retiro es la desigualdad de la expectativa de vida: en general, quienes perciben salarios bajos tienen una expectativa de vida notoriamente más corta que quienes perciben salarios altos, de modo que su jubilación se extiende durante un período bastante más corto. Los estudios disponibles que toman en cuenta el conjunto del sistema de jubilación francés indican que por cada 1 franco de cargas pagadas durante la vida activa, los ejecutivos perciben durante su jubilación una pensión total que supera en

más del 50% la percibida por los obreros (Chassard y Concialdi, 1989: 76). En otras palabras, las jubilaciones efectúan una redistribución al revés: en promedio, una parte importante de las cargas de los obreros financia la jubilación de los ejecutivos. Desde luego, hay que tener en cuenta que un sistema de capitalización privada no habría permitido a los obreros tener siquiera jubilación si el ahorro generado por sus aportes se hubiera perdido en la especulación y la imperfección de los mercados intertemporales. Sin embargo, hay que reconocer que esta incapacidad de los mercados financieros para garantizar una pensión a partir de un ahorro dado –que era muy real cuando las experiencias desastrosas de los fondos de pensión de entreguerras habían legitimado la implementación de sistemas públicos de reparto– se ha atenuado mucho desde entonces: los productos financieros ofrecidos durante los años noventa proponen oportunidades tanto mayores de inversiones colectivas de rendimiento garantizado que en el pasado, incluso para los "pequeños" ahorros como los 1500 francos por mes de aportes jubilatorios (salarial y patronal) que un empleado con salario mínimo social pagaba en 1996.

El cambio a un sistema de capitalización privada sólo resolvería de modo imperfecto el problema de la desigualdad de la expectativa de vida, ya que las mismas inversiones colectivas reagruparían en general niveles de ingreso y longevidad muy desiguales, de la misma manera que el sistema de reparto. En cualquiera de los casos, es evidente que el problema principal es que sólo se puede salir muy gradualmente de semejante sistema: sería injusto que aquellos que están muy avanzados en su vida activa se vieran privados de las jubilaciones que se les prometió siempre, aunque sean cuestión de jubilaciones financiadas de manera antidistributiva.

Ciertamente, los sistemas públicos de retiro comportan siempre asignaciones mínimas –como la pensión mínima para la tercera edad en Francia–, que se pagan ante casos de aportes insuficientes durante la vida activa y que por lo tanto son indiscutiblemente redistributivas. Por otra parte, estas jubilaciones mínimas lograron erradicar en todos los países occidentales la "pobreza de la tercera edad", que antes era de magnitud considerable; así se ha disminuido sensiblemente la inequidad global de los ingresos de los hogares. Con todo, estas transferencias sólo representan una parte muy baja del total de las jubilaciones en Francia y en los países de Europa continental; en especial, asignaciones mínimas similares existen y han cumplido el mismo rol benéfico en los países donde los sistemas públicos de retiro se han construido enteramente sobre la vocación "minimalista", como los Estados Unidos y el Reino Unido.

Este balance mitigado de sistemas públicos de retiro expone igualmente los peligros del mito de la "sociedad aseguradora" (Rosanvallon, 1995). Si se concibe toda la redistribución conforme a una lógica de seguros sociales –es decir, si se describe a los miembros de la sociedad como sometidos a los mismos "riesgos", frente a los cuales hay que asegurarse colectivamente–, en una negativa a explicitar las desigualdades entre asalariados y la manera en que tal o cual gasto beneficia a unos y otros, se corre el riesgo de no ejecutar las redistribuciones que se imponen –por ejemplo, entre activos (véase más arriba)– y de implementar "redistribuciones" que de hecho no lo son; así lo testimonia el caso de los retiros y de determinadas redistribuciones en especie, como la enseñanza superior pública, que a menudo constituye una redistribución de los ingresos bajos hacia los ingresos elevados, en especial en Francia (véase más arriba).

REDISTRIBUCIÓN Y DEMANDA

La redistribución "keynesiana" de la demanda es un mecanismo de redistribución eficaz que tiene un lugar esencial en el imaginario y la práctica del intervencionismo contemporáneo. En su formulación más popular, este mecanismo nos dice que un aumento de los salarios permite reactivar la demanda de bienes y servicios en la economía, y así revitalizar la actividad y el nivel de empleo. Así, se trata del mejor de los mundos para la redistribución, ya que se vuelve posible aumentar todo a la vez ¡y nadie debe pagar! A pesar de la notable importancia concedida a este mecanismo, sus fundamentos conceptuales y empíricos son relativamente frágiles. En efecto, ¿por qué una redistribución de la demanda permitiría aumentar la actividad económica? Si se trata simplemente de transferir poder adquisitivo de las empresas y capitalistas hacia los asalariados –lo que, por otro lado, puede ser una opción excelente por motivos de justicia social–, ¿por qué esto llevaría a aumentar la demanda global, a excepción de que supongamos que las empresas y capitalistas no gastaban su poder adquisitivo, ni para consumir ni para invertir? Sin embargo, no existe –o existe muy poco– poder adquisitivo "dormido": el poder de compra que no se consume de inmediato siempre se invierte de una u otra forma (por ejemplo, en los préstamos del Estado). Una interpretación posible es que si el volumen global de demanda de bienes y servicios permanece constante, la modificación de su composición permite un relanzamiento de la actividad; por ejemplo, porque los ingresos no consumidos no se invertían de la manera más útil y también porque una redistribución hacia los salarios o una movilización de estos recursos mediante gastos públicos permitirían orientarlos con mayor eficacia.

Otro argumento clásico es que la redistribución del poder de compra permite desplazar la demanda en dirección de bienes que sólo pueden ser producidos eficazmente a gran escala, lo que revitaliza la actividad global en detrimento de producciones más artesanales. Por ejemplo, una desigualdad muy pronunciada del poder de compra impide o retrasa la industrialización, ya que los pobres son demasiado pobres para generar una demanda suficiente en bienes industriales y en cambio los ricos concentran en bienes importados y servicios domésticos su demanda (Murphy y otros, 1989, Piketty, 1994: 791-794).

Como vemos, no faltan argumentos para justificar que la redistribución del poder de compra puede a la vez disminuir la desigualdad y relanzar la actividad para el beneficio de todos. Sin embargo, no hay razones para pensar que las condiciones de validez de este mecanismo virtuoso se dan de modo sistemático: hay que evaluar cada caso específico. Además, la interpretación tradicional que los economistas contemporáneos hacen del mecanismo keynesiano de reactivación macroeconómica es muy diferente: por lo general, se basa sobre la idea de que los precios y salarios no se ajustan lo bastante rápido en el corto plazo; por ejemplo, porque el salario nominal es fijo y porque sólo un *boom* inflacionario puede permitir relanzar la actividad y el nivel de empleo gracias al descenso del salario real. Esta idea según la cual la inflación permite "aceitar" y flexibilizar las estructuras económicas nos aleja mucho del mejor de los mundos posibles de la redistribución; allí, por el contrario, ¡el aumento del poder adquisitivo de los asalariados era lo que supuestamente debía producir la reactivación! Los otros componentes de estas políticas de reactivación –por ejemplo, el aumento de la deuda pública, que lleva inevitablemente a aumentar la demanda de capital y

por lo tanto la remuneración del capital percibida por quienes lo poseen– suelen tener un efecto redistributivo también sospechoso. Además, los efectos de reactivación de estas políticas coyunturales, cuando los hay, suelen ser válidos sólo en el corto plazo; entonces, difícilmente pueden funcionar como esquema de análisis sistemático de las condiciones de la redistribución, sobre todo si se los compara con las poderosas herramientas estructurales, analizadas previamente.

El ejemplo de esta redistribución keynesiana también muestra en qué medida es improductivo justificar cualquier redistribución mediante la esperanza de una redistribución eficaz que podría resolverlo todo al mismo tiempo. Este riesgo ya fue explicado con el mito de la "sociedad aseguradora", pero está mucho más generalizado. Por ejemplo, sería ilusorio y contraproducente atribuir toda la inequidad del capital humano a fenómenos de tipo discriminatorio, o toda la debilidad de los salarios al poder monopsónico en manos de los empleadores. Si bien es indispensable identificar las redistribuciones eficaces allí donde existen, a veces denunciar en cada desigualdad la marca de una grosera ineficacia a la cual un voluntarismo algo mítico podría poner fin puede "disculpar" del pago de los impuestos necesarios para financiar transferencias fiscales. Estas, aunque no pueden poner fin a la desigualdad "irreal", al menos atenúan de manera cierta la muy real desigualdad de las condiciones de vida.

Referencias bibliográficas

Adelman, I. y Robinson, S. (1989), "Income Distribution and Development", en *Handbook of Development Economics*, vol. 2, Nueva York, North-Holland.

Akerlof, G. y J. Yellen (1990), "The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment", *Quarterly Journal of Economics* 105: 255-283.

Arrow, K. (1963), "Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care", *American Economic Review* 53: 941-973.

— (1973), "The Theory of Discrimination", en O. Ashenfelter y A. Rees (comps.), *Discrimination on Labor Markets*, Princeton, Princeton University Press.

Atkinson, A. (1983), *The Economics of Inequality*, Óxford, Clarendon Press [ed. cast.: *La economía de la desigualdad*, Barcelona, Crítica, 1981].

Atkinson, A., L. Rainwater y T. Smeeding (1995), *Income Distribution in OECD Countries*, París, OCDE.

Atkinson, A. y J. Stiglitz (1980), *Lectures on Public Economics*, Nueva York, McGraw-Hill [ed. cast.: *Lecciones sobre economía pública*, Madrid, Ministerio de Economía y Hacienda. Instituto de Estudios Fiscales, 1988].

Banerjee, A. y M. Ghatak (1995), *Empowerment and Efficiency: the Economics of Tenancy Reform*, Cambridge, MIT.

Banerjee, A. y A. Newman (1993), "Occupational Choice and the Process of Development", *Journal of Political Economy* 101: 274-299.

Becker, G. (1964), *Human Capital*, Nueva York, Columbia University Press [ed. cast.: *El capital humano*, Madrid, Alianza, 1983].
— (1981), *A Treatise on the Family*, Cambridge, Harvard University Press [ed. cast.: *Tratado sobre la familia*, Madrid, Alianza, 1987].

Benabou, R. (1993), "Workings of a City: Location, Education, Production", *Quarterly Journal of Economics* 108: 619-652.
— (1996), "Inequality and Growth", *NBER Macroeconomics Annual 1996*.

Bewley, T. (1994), *A Field Study on Downward Wage Rigidity*, New Haven, Yale University.

Blau, F. y L. Kahn (1994), "The Impact of Wage Structure on Trends in US Gender Wage Differentials", *NBER* 4748.

Blundell, R. (1995), "The Impact of Taxation on Labor Force Participation and Labor

Supply", en *Taxation, Employment and Unemployment*, París, The OECD Jobs Study, OCDE.

Booth, A. y D. Snower (1996), *Acquiring Skills. Market Failures, their Symptoms and Policy Responses*, Cambridge, Cambridge University Press.

Boud, J. y R. Freeman (1989), "Black Economic Progress: Erosion of the Post-1965 Gains in the 1980s?", en S. Shulman y W. Darity (ed.), *The Question of Discrimination*, Middletown, Conn., Wesleyan University Press.

Boudon, R. (1973), *L'inégalité des chances*, París, Armand Colin [ed. cast.: *La desigualdad de oportunidades. La movilidad social en las sociedades industriales*, Barcelona, Laia, 1983].

Bourdieu, P. y J.-C. Passeron (1964), *Les héritiers*, París, Minuit [ed. cast.: *Los herederos. Los estudiantes y la cultura*, Buenos Aires, Siglo XXI, 2009].

— (1970), *La Reproduction*, París, Minuit [ed. cast.: *La Reproducción. Elementos para una teoría del sistema de enseñanza*, Barcelona, Laia, 1977].

Bourguignon, F. (1981), "Pareto Superiority of Unegalitarian Equilibria in Stiglitz' Model of Wealth Distribution with Convex Savings Function", *Econometrica* 49: 1469-1475.

Bourguignon, F. y M. Martinez (1996), *Decomposition of the Change in the Distribution of Primary Family Incomes. A Microsimulation Approach Applied to France, 1979-1989*, DELTA, mimeo.

Card, D. (1992), "The Effect of Unions on the Distribution of Wages: Redistribution or Relabelling?", *NBER* 4195.

Card, D. y R. Freeman (1993), *Small Differences That Matter. Labor Markets and Income Maintenance in Canada and the United States*, Chicago, University of Chicago Press.

Card, D., F. Kramarz y T. Lemieux (1996), "Changes in the Relative Structure of Wages and Employment: A Comparison of the United States, Canada and France", *NBER* 5487.

Card, D. y A. Krueger (1992), "Does School Quality Matter?", *Journal of Political Economy* 100: 1-40.

— (1995), *Myth and Measurement. The New Economics of the Minimum Wage*, Princeton, Princeton University Press.

Chamley, C. (1996), *Capital Income Taxation, Income Distribution and Borrowing Constraints*, DELTA [hay una publicación homónima posterior: *Journal of Political Economy* 79: 55-69].

Chassard, Y. y P. Concialdi (1989), *Les revenus en France*, París, La Découverte, col. "Repères".

Coate, S. y L. Loury (1993), "Will Affirmative Action Eliminate Negative Stereotypes?", *American Economic Review* 83: 1220-1240.

Cohen, D., A. Lefranc y G. Saint-Paul (1996), "French Unemployment: A Transatlantic Perspective", *Economic Policy* 12(25): 265-292.

Coleman, J. (1966), *Equality of Educational Opportunity*, Washington, U.S. Department of Health, Education and Welfare.

Cooper, S., S. Durlauf y P. Johnson (1994), "On the Transmission of Economic Status across Generations", *ASA Papers and Proceedings*: 50-58.

CSERC (1996), *Les inégalités d'emploi et de revenu*, París, La Découverte.

Davis, S. (1992), "Cross-Country Patterns of Change in Relative Wages", *NBER Macroeconomics Annual 1992*.

Douglas, P. (1976), "The Cobb-Douglas Production Function Once Again: its History, its Testing and some New Empirical Values", *Journal of Political Economy* 84: 903-915.

Drèze, J. y A. Sen (1995), *India: Economic Development and Social Opportunity*, Delhi, Oxford University Press [ed. cast.: *India. Desarrollo económico y oportunidad social*, disponible en <publications.iadb.org/handle/11319/2227>].

Ducamin, R. (1995), *Rapport de la commission d'études des prélèvements fiscaux et sociaux pesant sur les ménages*, París, Ministère de l'Économie et des Finances.

Duménil, G. y D. Lévy (1996), *La dynamique du capital. Un siècle d'économie américaine*, París, PUF [hay material de estos autores en castellano disponible en <www.jourdan.ens.fr/levy/biblioe.htm>].

Ehrenberg, R. y R. Smith (1994), *Modern Labor Economics*, Nueva York, Harper & Collins.

Eissa, N. y Liebman, J. B. (1996), "Labor Supply Response to the Earned Income Tax Credit", *Quarterly Journal of Economics* 111: 605-637.

Erikson, R. y J. Goldthorpe (1992), *The Constant Flux. A Study of Class Mobility in Industrial Societies*, Óxford, Clarendon Press.

Erickson, C. y A. Ichino (1995), "Wage Differentials in Italy", en L. Katz y R. Freeman (comps.), *Differences and Changes in Wage Structure*, Chicago, University of Chicago Press.

Feenberg, D. y J. Poterba (2000), "The Income and Tax Share of Very High Income Households", *American Economic Review*, mayo.

Feldstein, M. (1995), "The Effect of Marginal Tax Rates on Taxable Income: A Panel Study of the 1986 *Tax Reform Act*", *Journal of Political Economy* 103: 551-572.

Fleurbaey, M. (1995), *Théories économiques de la justice*, París, Economica.

FMI (1996), *World Economic Outlook*.

Freeman, R. (1973), "Changes in the Labor Market Status of Black Americans, 1948-1972", *Brookings Papers on Economic Activity* 1: 67-120.

— (1995), "Are your Wages Set in Beijing?", *Journal of Economic Perspectives* 9-3: 15-32.

— (1996), *Disadvantaged Young Men and Crime*, Cambridge, Harvard University Press.

Freeman, R. y J. Medoff (1984), *What Do Unions Do?*, Nueva York, Basic Books [ed. cast.: *El sindicalismo en los Estados Unidos. ¿Ayudan o perjudican los sindicatos a la clase trabajadora?*, México, Edamex, 1987].

Friedman, M. (1962), *Capitalism and Freedom*, Chicago, University of Chicago Press [ed. cast.: *Capitalismo y libertad. Ensayos de política monetaria*, Madrid, Síntesis, 2012].

Goldin, C. y R. Margo (1992), "The Great Compression: The Wage Structure in the United States at Mid-Century", *Quarterly Journal of Economics* 107: 1-34.

Goolsbee, A. (1997), "What Happens when You Tax the Rich? Evidence from Executive Compensation", *NBER Working Paper* 6333.

Gottschalk, P. (1993), "Changes in Inequality of Family Income in seven Industrialized Countries", *American Economic Review* 83-82: 136-142.

Goux, D. y E. Maurin (1996), "Meritocracy and Social Heredity in France: Some Aspects and Trends", *European Sociological Review*.

Hammermesh, D. (1996), *Labor Demand*, Princeton, Princeton University Press [ed. cast.: *La demanda de trabajo*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1996].

Harhoff, D. y T. Kane (1994), "Financing Apprenticeship Training: Evidence from Germany", *NBER* 4557.

Henriet, D. y J.-C. Rochet (1988), "Équilibres et optima sur les marchés d'assurance", en *Mélanges économiques en l'honneur d'Edmond Malinvaud*, París, Economica.

Herrnstein, R. y C. Murray (1994), *The Bell Curve. Intelligence and Class Structure in American Life*, Nueva York, The Free Press.

INSEE (1994), "Un siècle de données macroéconomiques", *INSEE Résultats* 303-304.
— (1995), "Revenus et patrimoine des ménages, édition 1995", *INSEE Synthèses* 1.
— (1996a), "Séries longues sur les salaires", *INSEE Résultats* 457.
— (1996b), "Revenus et patrimoine des ménages, édition 1996", *INSEE Synthèses* 5.
— (1996c), "Rapport sur les comptes de la nation 1995", *INSEE Résultats* 471-472-473.
— (1996d), "L'évolution des salaires jusqu'en 1994", *INSEE Synthèses* 4.
— (2002), "Les salaires dans l'industrie, le commerce et les services en 2000", *INSEE Résultats Sociétés* 7.

Judd, K. (1985), "Redistributive Taxation in a Simple Perfect Foresight Model", *Journal of Public Economics* 28: 59-83.

Juhn, C., K. Murphy y B. Pierce (1993), "Wage Inequality and the Rise in Returns to Skill", *Journal of Political Economy* 101: 410-442.

Juhn, C., K. Murphy y R. Topel (1991), "Why has the Natural Rate Increased over Time?", *Brookings Papers on Economic Activity* 2: 75-142.

Kahneman, D., J. Knetsch y R. Thaler (1986), "Fairness as a Constraint on Profit Seeking", *American Economic Review* 76: 728-741.

Katz, L., G. Loveman y D. Blanchflower (1995), "A Comparison of Changes in the Structure of Wages in four OECD Countries", en R. Freeman y L. Katz (comps.), *Differences and Changes in Wage Structure*, Chicago, University of Chicago Press.

Kolm, S. C. (1972), *Justice et équité*, París, Éditions du CNRS.

Kramarz, F., S. Lollivier y L. Pelé (1995), "Wage Inequalities and Firm-Specific Compensation Policies in France", *Document de travail INSEE-CREST* 9518.

Kremer, M. y E. Maskin (1996), "Wage Inequality and Segregation by Skill", *Working Paper NBER* 5718.

Krueger, A. y L. Summers (1988), "Efficiency Wages and the Interindustry Wage Structure", *Econometrica* 56: 259-293.

Krussel, P., L. Ohanian, J. V. Ríos-Rull y G. Violante (1996), "Capital-Skill Complementarity and Inequality", University of Rochester.

Kuznets, S. (1955), "Economic Growth and Economic Inequality", *American Economic Review* 45: 1-28.

Landais, C. (2007), "Les hauts revenus en France (1998-2006): une explosion des inégalités", *Working Paper PSE*.

Lefranc, A. (1997), "Évolutions des marchés du travail français et américain entre 1970 et 1993", *Revue Économique*.

Lemieux, T. (1993), "Unions and Wage Inequality in Canada and in the United States", en D. Card y R. Freeman (comps.), *Small Differences That Matter*, University of Chicago Press.

Lhomme, J. (1968), "Le pouvoir d'achat de l'ouvrier français au cours d'un siècle: 1840-1940", *Le Mouvement Social* 63: 41-70.

Liebman, J. (1996), *Essays on the Earned Income Tax Credit*, Harvard, PhD Dissertation.

Lollivier, S. y D. Verger (1996), "Patrimoine des ménages: déterminants et disparités", *Économie et Statistique* 296-297: 13-32.

Lucas, R. (1990a), "Supply-Side Economics: An Analytical Review", *Oxford Economic Papers* 42: 293-316.

— (1990b), "Why doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries?", *American Economic Review* 80: 92-96.

Mankiw, G., D. Romer y D. Weil (1992), "A Contribution to the Empirics of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics* 107: 407-437.

Meyer, C. (1995), *Income Distribution and Family Structure*, MIT, PhD Dissertation.

Morrisson, C. (1991), "L'inégalité des revenus", en M. Lévy-Leboyer y J.-C. Casanova (comps.), *Entre l'État et le marché. L'économie française de 1880 à nos jours*, París, Gallimard.
— (1996), *La répartition des revenus*, París, PUF.

Mulligan, C. (1996), *Parental Priorities and Economic Inequality*, Chicago, University of Chicago Press.

Murphy, K., A. Shleifer y R. Vishny (1989), "Income Distribution, Market Size and Industrialization", *Quarterly Journal of Economics* 104: 537-564.

Murphy, K. y F. Welch (1993), "Inequality and Relative Wages", "Occupational Change and the Demand for Skill", *American Economic Review* 83-82: 104-109, 122-126.

Neumark, D. y W. Wascher (1994), "Employment Effects of Minimum and Subminimum Wages: Reply to Card, Katz and Krueger", *Industrial and Labor Relations Review* 48: 497-512.

Nizet, J.-Y. (1990), *Fiscalité, économie et politique. L'impôt en France, 1945-1990*, París, LGDJ.

OCDE (1985), *The Integration of Women in the Economy*, París, OCDE.
— (1993), *Perspectives de l'emploi*, París, OCDE.
— (1995), *Statistiques des recettes publiques des pays membres de l'OCDE, 1965-1994*, París, OCDE.

— (1996), *Perspectives économiques de l'OCDE* 59.
— (2000), *Taux de chômage standardisés*, disponible en <www.oecd.org>.

Phelps, E. (1968), "The Statistical Theory of Racism and Sexism", *American Economic Review* 62: 659-661.
— (1994), *Structural Slumps. The Modern Equilibrium Theory of Unemployment, Interest and Assets*, Cambridge, Harvard University Press.

Piketty, T. (1994), "Inégalités et redistribution", *Revue d'Économie Politique* 104: 769-800.
— (1995), "Social Mobility and Redistributive Politics", *Quarterly Journal of Economics* 110: 551-584.
— (1997a), "La redistribution fiscale face au chômage", *Revue Française d'Économie*.
— (1997b), "Les créations d'emploi en France et aux États-Unis: 'Services de proximité' contre 'petits boulots'?", *Notes de la Fondation Saint-Simon* 93, diciembre [véase también "L'emploi dans les services en France et aux États-Unis : une analyse structurelle sur longue période", *Économie et Statistique* 318 (1998): 73-99].
— (1998), "L'impact des incitations financières au travail sur les comportements individuels: une estimation pour le cas français", *Économie et Prévision* 132-133, enero-marzo: 1-35.
— (1999), "Les hauts revenus face aux modifications des taux marginaux supérieurs de l'impôt sur le revenu en France, 1970-1996", *Économie et Prévision* 138-139, abril-septiembre: 25-60.

— (2001), *Les hauts revenus en France au XXe siècle. Inégalités et redistributions 1901-1998*, París, Grasset.
— (2011), "On the Long Run Evolution of Inheritance: France 1820-2050", *Quarterly Journal of Economics* 61(3): 1071-1131.
— (2013), *Le capital au 21e siècle*, París, Seuil [*Capital in the 21st Century*, Cambridge, Harvard University Press, 2014; ed. cast.: *El capital en el siglo XXI*, Buenos Aires, FCE, 2014].

Piketty, T. y E. Saez (2003), "Income inequality in the United States, 1913-1998", *Quarterly Journal of Economics* 118: 1-39.
— (2013), "A Theory of Optimal Inheritance Taxation", *Econometrica* 81(5): 1851-1886.

Piketty, T., E. Saez. y S. Stantcheva (2014), "Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities", *American Economic Journal: Economic Policy* 6(1): 230-271.

Piketty, T. y G. Zucman (2014), "Capital is Back: Wealth-Income Ratios in Rich Countries, 1700-2010", *Quarterly Journal of Economics* 129(3): 1155-1210.

Rawls, J. (1972), *A Theory of Justice*, Óxford, Clarendon Press [ed. cast.: *Teoría de la justicia*, México, FCE, 1995].

Roemer, J. (1996), *Theories of Justice*, Cambridge, Harvard University Press.

Rosanvallon, P. (1995), *La nouvelle question sociale*, París, Seuil [ed. cast.: *La nueva cuestión social. Repensar el Estado providencia*, Buenos Aires, Manantial, 1995].

Rothemberg, J. (1996), "Ideology and the Distribution of Income", Cambridge, MIT.

Rothschild, M. y J. Stiglitz (1976), "Equilibrium in Competitive Insurance Markets", *Quarterly Journal of Economics* 90: 629-650.

Shavit, Y. y H. P. Blossfeld (1993), *Persistent Inequality. Changing Educational Attainment in 13 Countries*, Boulder, Westview.

Slemrod, J. (1995), "Income Creation or Income Shifting? Behavioral Responses to the *Tax Reform Act* of 1986", *American Economic Review* 85-82: 175-180.

Solow, R. (1956), "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics* 70: 65-94.

— (1958), "A Skeptical Note on the Constancy of Relative Shares", *American Economic Review* 48: 618-631.

Spence, M. (1974), *Market Signalling. Informational Transfer in Hiring and Related Screening Processes*, Cambridge, Harvard University Press [en castellano, puede consultarse "La señalización y la estructura informativa de los mercados", *Revista Asturiana de Economía* 25: 49–94].

Topel, R. (1993), "What Have we Learned from Empirical Studies of Unemployment and Turnover?", *American Economic Review* 83: 110-115.

Van Parijs, P. (1995), *Real Freedom for All. What (If Anything) Can Justify Capitalism?*, Óxford, Clarendon Press [ed. cast.: *Libertad real para todos. Qué puede justificar al capitalismo (si hay algo que pueda hacerlo)*, Barcelona, Paidós, 1996].

Williamson, J. (1985), *Did British Capitalism Breed Inequality?*, Boston, Allen & Unwin [ed. cast.: *Capitalismo y desigualdad económica en Gran Bretaña*, Madrid Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1987].

Williamson, J. y P. Lindert (1980), *American Inequality. A Macroeconomic History*, Nueva York, Academic Press.

Wilson, W. J. (1987), *The Truly Disadvantaged. The Inner City, the Underclass and Public Policy*, Chicago, University of Chicago Press.

Wolff, E. (1992), "Changing Inequality of Wealth", *American Economic Review* 82: 552-558.

Young, A. (1995), "The Tyranny of Numbers: Confronting the Statistical Realities of the East Asian Growth Miracles", *Quarterly Journal of Economics* 110.