

¡Viva el socialismo!

Crónicas 2016-2020

THOMAS PIKETTY

Traducción de Daniel Fuentes

 PAIDÓS

Primera parte

Por otra globalización (2016-2017)

Hillary, Apple y nosotros

(13 de septiembre de 2016)

En menos de dos meses, Estados Unidos tendrá nuevo presidente. Si Donald Trump gana sería un desastre no sólo para su país, sino para el resto del mundo. Racista, vulgar, pagado de sí mismo y de su fortuna, encarna lo peor de América. Y el hecho de que Hillary Clinton esté teniendo dificultades para distanciarse en las encuestas nos interpela a todos.

La estrategia de Trump es clásica: explica a los pobres blancos maltratados por la globalización que su enemigo es el pobre negro, el inmigrante, el mexicano, el musulmán, y que todo irá mejor si el gran multimillonario blanco los libra de ellos. Exacerba el conflicto racial e identitario para evitar el conflicto de clases, del cual él mismo sería objeto. El predominio de los clivajes étnicos ha desempeñado un papel central en la historia de Estados Unidos, y explica en gran parte la debilidad de la solidaridad y del Estado social norteamericano. Trump se limita a llevar esta estrategia al extremo, con varias innovaciones importantes. En primer lugar, parte de una ideología de la riqueza merecida y de la sacralización del mercado y de la propiedad privada, que en Estados Unidos ha alcanzado cotas sin precedentes en las últimas décadas. En segundo lugar, la estructura de conflicto político tiende ahora a extenderse al resto del mundo, particularmente a Europa. Un poco por todas partes, estamos viendo cómo crece en los

electorados populares una mezcla de tentación xenófoba y aceptación resignada de las leyes del capitalismo globalizado. Ya que es ilusorio esperar mucho más de la regulación financiera y de las multinacionales, culpemos a los inmigrantes y a los extranjeros, nos dolerá menos, a pesar de que esto no nos haga ningún bien. Muchos de los votantes de Trump o Le Pen tienen en el fondo una simple convicción: es más fácil atacar a los inmigrantes que al capitalismo financiero o que imaginar otro sistema económico.

Ante esta amenaza mortal, la respuesta de la izquierda y del centro es vacilante. A veces consiste en alinearse con la retórica identitaria dominante (como ilustra, por ejemplo, la triste polémica francesa de este verano sobre el burkini, alimentada por un primer ministro que dice ser progresista). O, la mayoría de las veces, abandonando a su suerte a las clases populares, culpables de votar mal, de votar poco y también de financiar menos sus campañas políticas (¡no hay nada como un puñado de ricos donantes para poner las cosas en marcha!). Así es como los partidos de izquierda y de centro acaban promoviendo también el culto al mercado todopoderoso, diferenciándose de la derecha populista principalmente en la defensa —al menos formalmente, algo es algo— de la igualdad racial y cultural. Esto les permite retener el voto de las minorías y los inmigrantes, al mismo tiempo que pierden una gran parte del apoyo de las clases populares autóctonas, lo que explica el repliegue cada vez más evidente ante los grupos más favorecidos y los ganadores del mercado mundial.

El desafío es inmenso, y nadie tiene una solución milagrosa. Se trata de revivir la solidaridad dentro de las grandes comunidades políticas, atravesadas por múltiples fisuras, lo cual no es sencillo. En Estados Unidos, Hillary Clinton fue la defensora en 2008 de un proyecto de progreso social más ambicioso en algunos aspectos que el de Barack Obama; por ejemplo, el seguro de salud universal. Hoy, con la lasitud frente a la dinastía Clinton, los honorarios recibidos por parte de Goldman Sachs y el tiempo pasado con los donantes de su marido, aparece cada vez más como la candidata del sistema. Debe sacar conclusiones del voto a Sanders y demostrarle al electorado popular que está en la mejor posición para mejorar su suerte. Esto pasa por propuestas

sobre el salario mínimo, la educación pública y la justicia fiscal. Varios responsables demócratas la están presionando para que finalmente anuncie fuertes medidas sobre la tributación de las multinacionales y las grandes fortunas. Podría apoyarse en la reciente decisión de la justicia europea de hacer tributar a Apple sobre sus beneficios irlandeses, lo que le permitiría también oponerse a la posición conservadora del Tesoro estadounidense y de la comunidad financiera (que sólo sueña con una amnistía fiscal para los beneficios repatriados de las multinacionales). La mejor solución sería proponer a Europa la introducción de una tributación mínima significativa —por lo menos el 25 o el 30 por ciento— sobre los beneficios de las multinacionales europeas y norteamericanas. Esto obligaría a las autoridades europeas a aplicar finalmente un tipo mínimo común en el impuesto sobre sociedades (la reciente decisión de la justicia europea se limita a pedir la aplicación del tipo irlandés del 12,5 por ciento, que es demasiado bajo, y pone una vez más a Europa en manos de los jueces de la competencia). Un discurso de este tipo mostraría una voluntad real de cambiar el enfoque de la globalización.

Si bien es cierto que empresas como Apple y otras han aportado sin duda innovaciones considerables al mundo, lo cierto es que estos gigantes no podrían haber surgido sin décadas de investigación pública y de infraestructuras colectivas, beneficiándose al mismo tiempo de unos tipos impositivos inferiores a los de las pequeñas y medianas empresas, tanto estadounidenses como europeas (si el jefe de Apple y sus colegas afirman lo contrario, que publiquen de una vez el detalle de sus cuentas). Es necesario explicar esta complejidad, algo que requiere transparencia y coraje político. Ha llegado el momento de que Hillary Clinton lo demuestre.

El FMI, las desigualdades y la investigación económica

(20 de septiembre de 2016)

Hace unas semanas, el Fondo Monetario Internacional (FMI) publicó un estudio cuestionando algunos de los mecanismos de desigualdad descritos en mi libro *El capital en el siglo XXI*.³⁴

Seamos claros: ¡me complace mucho que mi libro haya podido contribuir a estimular el debate público sobre las desigualdades, y todas las contribuciones a este debate son bienvenidas! Sin embargo, en este caso, el estudio del FMI me parece relativamente débil y poco convincente, y quisiera explicar de manera breve por qué. Para ser exactos, ya había respondido a argumentos similares en mi libro (¡que por desgracia es muy largo!), así como en varios artículos más cortos y recientes.³⁵ Pero es natural que el

34. Thomas Piketty, *El capital en el siglo XXI*, op. cit. Véase: Marie Charrel, «Une étude du FMI conteste les théories de Thomas Piketty sur les inégalités», *Le Monde*, 11 de agosto de 2016, y el estudio completo del FMI, Carlos Góes, «Testing Piketty's Hypothesis on the Drivers of Income Inequality: Evidence from Panel VARs with Heterogeneous Dynamics», documento de trabajo, Fondo Monetario Internacional (FMI), 2016.

35. Véase, por ejemplo: Thomas Piketty, «About Capital in the Twenty-First Century», *American Economic Review*, vol. 105, n.º 5, 2015, pp. 48-53; ídem, «Putting Distribution Back at the Center of Economics: Reflections on Capital in the Twenty-First Century», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 29, n.º 1, 2015, pp. 67-88; ídem, «Vers une économie politique et historique: réflexions sur le capital au XXI^e siècle», *Annales. Histoire, Sciences Sociales*, vol. 70,

debate continúe, especialmente sobre temas tan complejos y controvertidos como éste.

Resumamos. El estudio del FMI pretende demostrar que no existe una relación sistemática entre la desigualdad, por un lado, y la brecha $r-g$ entre el rendimiento del capital r y la tasa de crecimiento g , por otro. Para ello, el estudio utiliza una medida de la desigualdad para varios países desarrollados entre 1980 y 2012, una medida de la brecha $r-g$ para los mismos países y años, e intenta estimar si existe una relación estadística entre estas dos variables. Técnicamente, es una regresión estadística entre una medida de desigualdad y una medida de $r-g$. La idea de llevar a cabo una regresión de este tipo no es absurda en sí misma, siempre que se disponga de los datos adecuados. El problema es que el FMI utiliza datos totalmente inadecuados en ambos lados de la regresión, tanto para la desigualdad como para la $r-g$, por lo que es casi imposible concluir algo útil del ejercicio.

Empecemos por la medida de desigualdad. El primer problema aquí es que el FMI utiliza una medida de la desigualdad de rentas, no de riqueza. Esto plantea una dificultad importante, ya que la desigualdad de rentas viene determinada principalmente por las rentas del trabajo (sueldos, salarios e ingresos procedentes del trabajo por cuenta propia, que representan la mayor parte de los ingresos, muy por encima de los dividendos, intereses, rentas inmobiliarias y otras rentas del capital; la distribución exacta varía a lo largo del tiempo y entre países, pero suele situarse en torno al 70-30 por ciento para los países y períodos considerados por el FMI). El abanico de rentas del trabajo depende de todo tipo de mecanismos que afectan al funcionamiento del mercado laboral (desigualdades en el acceso a la formación, progreso técnico, competencia internacional, evolución del papel de los sindicatos y de los salarios mínimos, gobernanza corporativa, reglas para establecer la remuneración de los cuadros directivos, etc.), y de ninguna manera de la brecha $r-g$ (que sólo afecta a la dinámica de las rentas del capital y de su distribución).

n.º 1, 2015, pp. 125-138. Otros textos están disponibles en <<http://piketty.pse.ens.fr/fr/articles-de-presse/97>>. [Consulta: 21/01/2021]

Como se analiza en mi libro,³⁶ así como en los artículos citados anteriormente, esos mecanismos del mercado laboral son los que explican principalmente el aumento de la desigualdad de rentas en un gran número de países desde la década de 1980, en particular en Estados Unidos. Existen desacuerdos legítimos sobre los pesos respectivos de los diferentes efectos a la hora de explicar el aumento de la desigualdad de las rentas del trabajo. Por ejemplo, yo insisto en el papel de las diferencias institucionales y políticas entre países,³⁷ mientras que otros autores hacen hincapié en el papel del progreso técnico y la competencia internacional (algo que no niego, pero que no permite explicar por qué la desigualdad ha aumentado mucho más en Estados Unidos y el Reino Unido que en Alemania, Suecia, Francia o Japón). En cualquier caso, estos diferentes mecanismos no tienen absolutamente nada que ver con la diferencia entre el rendimiento del capital r y la tasa de crecimiento g . En estas condiciones, no tiene mucho sentido realizar una regresión entre una medida general de la desigualdad de rentas (que depende principalmente de la desigualdad de las rentas del trabajo) y la brecha $r-g$.

Habría sido más apropiado utilizar una medida de la desigualdad de la riqueza. Esto podría haber permitido estimar el efecto amplificador sobre la dispersión de la riqueza de una mayor brecha $r-g$, dado un determinado nivel de desigualdad de las rentas del trabajo y permaneciendo igual todo lo demás (en especial las tasas de ahorro). De hecho, como expongo en mi libro,³⁸ los datos históricos disponibles sobre la riqueza —que lamentablemente sólo conciernen por el momento a un número reducido

36. Thomas Piketty, *El capital en el siglo XXI*, op. cit.; véanse en particular los capítulos 7-9.

37. En lo que respecta, en concreto, a las desigualdades en el acceso a la educación, el salario mínimo, los sueldos de los ejecutivos y el efecto de la progresividad fiscal sobre estos últimos, véase: Thomas Piketty, Emmanuel Saez y Stefanie Stantcheva, «Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities», *American Economic Journal: Economic Policy*, vol. 6, n.º 1, 2014, pp. 230-271.

38. Thomas Piketty, *El capital en el siglo XXI*, op. cit.; véanse en particular los capítulos 10-12.

de países (Francia, Reino Unido, Estados Unidos, Suecia), demasiado pocos para una regresión del tipo que suele hacer el FMI— demuestran que es necesario utilizar un mecanismo amplificador de esta naturaleza para explicar el altísimo nivel de concentración de la riqueza observado históricamente en todos estos países, en particular en el siglo XIX y hasta la primera guerra mundial. De manera intuitiva, un mayor rendimiento del capital (poco afectado por los impuestos, la inflación o la destrucción, como ocurrió en el siglo XIX y hasta 1914) y una menor tasa de crecimiento conducen a la amplificación y perpetuación de las desigualdades patrimoniales acumuladas en el pasado.³⁹ Los datos individuales de herencias en Francia que hemos obtenido junto con Gilles Postel-Vinay y Jean-Laurent Rosenthal en los archivos del *Enregistrement*, desde la época de la Revolución francesa hasta la actualidad, confirman la importancia de este mecanismo, en particular para dar cuenta de la evolución histórica del perfil de la riqueza por edades.⁴⁰ Todo esto no significa que la brecha *r-g* sea el único mecanismo involucrado: la historia de la desigualdad es compleja y multidimensional, y su investigación sigue en curso. Pero como mínimo indica que el mecanismo que amplifica las desigualdades de riqueza forma parte de la reflexión que debe llevarse a cabo, siempre que uno se tome el tiempo de examinar los datos adecuados.

Para avanzar en la cuestión es necesario realizar un mayor esfuerzo de recopilación de datos sobre las rentas y la riqueza, distinguiendo cuidadosamente los diferentes mecanismos que afectan a las desigualdades laborales, la cualificación de los tra-

39. Para un nivel dado de desigualdades en el trabajo, está disponible un modelo formal con simulaciones que concretan esta intuición en la referencia: Thomas Piketty y Gabriel Zucman, «Wealth and Inheritance in the Long Run», en Anthony B. Atkinson y François Bourguignon (dir.), *Handbook of Income Distribution*, vol. 2B, Elsevier, Ámsterdam, 2015, pp. 1.303-1.368.

40. Véase, en particular: Thomas Piketty, Gilles Postel-Vinay y Jean-Laurent Rosenthal, «Wealth Concentration in a Developing Economy: Paris and France, 1807-1994», *American Economic Review*, vol. 96, n.º 1, 2006, pp. 236-256; ídem, «Inherited vs Self-Made Wealth: Theory & Evidence from a Rentier Society (Paris, 1872-1927)», *Explorations in Economic History*, vol. 51, n.º C, 2014, pp. 21-40.

bajadores y la formación de los salarios, por un lado, y los que afectan a las desigualdades frente al capital, el acceso a la propiedad y los rendimientos patrimoniales, por otro. Estos dos tipos de mecanismos están relacionados entre sí, pero siguen lógicas específicas. Ésta es precisamente la ardua labor que hemos afrontado en el marco de la World Inequality Database⁴¹ (WID.world), una base de datos sin precedentes que hemos compilado junto con mis colegas Facundo Alvaredo, Tony Atkinson, Emmanuel Saez y Gabriel Zucman durante casi quince años, y que reúne actualmente a más de 90 investigadores de casi 70 países de todo el mundo. Desde este punto de vista, uno de los efectos más beneficiosos del debate generado por la publicación de *El capital en el siglo XXI* (que se fundamenta en gran medida en esta base de datos) es que ahora tenemos acceso a los archivos fiscales y financieros de un gran número de países, en particular de Asia, África y América Latina, que antes no podíamos utilizar. Poco a poco estamos poniendo las nuevas series a libre disposición en internet, junto con todos los detalles técnicos de su construcción.

En lugar de precipitarse a hacer regresiones estadísticas mal construidas y defender posiciones ideológicas anticuadas, los economistas del FMI harían bien en dedicar más tiempo a participar en el esfuerzo colectivo para mejorar la transparencia financiera y recopilar mejores datos sobre la desigualdad.

El segundo problema del estudio del FMI, al menos tan grave como el primero, es la forma en que mide la brecha $r-g$. El FMI utiliza medidas del tipo de interés de la deuda soberana para estimar el rendimiento del capital r . La dificultad en este punto es que las grandes carteras y los grandes patrimonios no se invierten en bonos del Tesoro (al contrario de lo que parece imaginar el FMI). Como expongo en mi libro,⁴² es imposible explicar la explosión de los grandes patrimonios del mundo en las últimas décadas sin tener en cuenta el hecho de que los diferentes niveles de riqueza dan lugar a retornos muy diferentes. El titular de un

41. Véase: <<http://www.wid.world>>.

42. Thomas Piketty, *El capital en el siglo XXI*, op. cit.; véase en particular el capítulo 12.

«Livret A»⁴³ y el propietario de una gran cartera formada por acciones y derivados financieros no tienen acceso a la misma rentabilidad del capital r . Si se opta por ignorar completamente este hecho, entonces se vuelve muy complicado identificar el impacto de los rendimientos en la dinámica de la desigualdad del capital.

De hecho, si se observan los datos disponibles sobre los grandes patrimonios mundiales (que son todo menos perfectos, pero que dan una imagen más realista de la parte superior de la distribución que los datos de las encuestas oficiales autodeclarativas), se observa que los mayores patrimonios han progresado a un ritmo de alrededor del 6 o 7 por ciento anual desde la década de 1980, en comparación con sólo el 2,1 por ciento del patrimonio medio y el 1,4 por ciento en el caso de la renta media (véase tabla 1.1).

Tabla 1.1. Tasas de crecimiento de los grandes patrimonios mundiales (1987-2013)

<i>Tasas de crecimiento real medio anual (tras descontar la inflación)</i>	Período 1987-2013
El 1 por 100 millones más rico (en torno a 30 personas adultas sobre 3.000 millones en la década de 1980, y 45 personas sobre 4.500 millones en la década de 2010)	6,8 %
El 1 por 20 millones más rico (en torno a 150 personas adultas sobre 3.000 millones en la década de 1980, y 225 personas sobre 4.500 millones en la década de 2010)	6,4 %
Patrimonio medio mundial por habitante adulto	2,1 %
Renta media mundial por habitante adulto	1,4 %
Población adulta mundial	1,9 %
PIB mundial	3,3 %

Interpretación: Entre 1987 y 2013, los grandes patrimonios mundiales crecieron entre 6 por ciento y 7 por ciento anual, frente al 2,1 por ciento anual del patrimonio medio mundial y el 1,4 por ciento anual en el caso de la renta media mundial. Todas estas tasas son netas de inflación (2,3 por ciento anual de 1987 a 2013).

Fuente: Véase <piketty.pse.ens.fr/capital21c>. Thomas Piketty, *Le capital au XXI^e siècle*, *op. cit.*, p. 693 (*El capital en el siglo XXI, op. cit.*).

43. El «Livret A» es el producto de ahorro más popular en Francia: una cuenta regulada por la legislación francesa, exenta de impuestos y de cotizaciones sociales, con un interés mínimo garantizado. (*N. del t.*)

Esta evolución es en sí misma el producto de múltiples y complejos fenómenos. Sin duda, las nuevas fortunas tecnológicas y los innovadores han desempeñado su papel, al igual que las oleadas de privatización de los recursos naturales (los multimillonarios rusos no inventaron las reservas de petróleo o gas: simplemente se convirtieron en propietarios y luego diversificaron sus carteras) y de los antiguos monopolios públicos (por ejemplo, en el sector de las telecomunicaciones, a menudo vendidos a bajo precio a beneficiarios afortunados, como Carlos Slim, en México, o como en muchos otros países). También se constata que, por encima de cierto nivel de riqueza, los activos tienden a crecer mecánicamente a un ritmo superior a la media, con independencia de su origen (véase tabla 1.2).

Tabla 1.2. Rendimiento de las dotaciones de capital de las universidades estadounidenses (1980-2010)

<i>Tasas de rendimiento real medio anual (tras descontar los gastos de gestión y la inflación)</i>	Período 1980-2010
Total de universidades (850)	8,2 %
Harvard-Yale-Princeton	10,2 %
Dotaciones superiores a 1.000 millones de dólares (60)	8,8 %
Dotaciones entre 500 y 1.000 millones de dólares (66)	7,8 %
Dotaciones entre 100 y 500 millones de dólares (226)	7,1 %
Dotaciones inferiores a 100 millones de dólares (498)	6,2 %

Interpretación: De 1980 a 2010, las dotaciones de capital de las universidades estadounidenses obtuvieron un rendimiento real medio de 8,2 por ciento, tanto más cuanto mayores fueron sus dotaciones iniciales. Estos rendimientos son netos de gastos de gestión y de inflación (2,4 por ciento anual de 1980 a 2010).

Fuentes: Véase <piketty.pse.ens.fr/capital21c>. Thomas Piketty, *Le capital au XXI^e siècle*, *op. cit.*, p. 716 (*El capital en el siglo XXI*, *op. cit.*).

Un examen de los datos disponibles sobre los rendimientos obtenidos por las dotaciones financieras⁴⁴ de las principales universidades estadounidenses (datos que al menos tienen el mérito

44. Del inglés «*financial endowment*», donación a una institución con la condición de que sea invertida. El fondo principal permanece intacto por un período definido o a perpetuidad. (*N. del t.*)

de hacerse públicos, lo que no ocurre con las carteras individuales de activos) confirma este punto. Los rendimientos son extremadamente elevados (8,2 por ciento anual en promedio entre 1980 y 2010, después de deducir tanto los gastos de gestión como la inflación), con un fuerte aumento a medida que crece el tamaño de la dotación (desde el 6 por ciento para las dotaciones más pequeñas hasta más del 10 por ciento para las más grandes).

En otras palabras, hace mucho tiempo que las dotaciones de las universidades estadounidenses no se han invertido en bonos del Tesoro: los datos detallados de los que disponemos muestran, por el contrario, que estos altísimos rendimientos se consiguen invirtiendo en activos extremadamente arriesgados y sofisticados (derivados de acciones y de materias primas, empresas que no cotizan en bolsa, etc.), a los que no tienen acceso las carteras pequeñas. Lamentablemente, no disponemos de datos tan detallados para las carteras individuales, pero todo indica que entran en juego el mismo tipo de efectos (quizá de forma menos extrema). En cualquier caso, no creo que sea muy serio pretender estudiar el impacto desigualitario de la brecha $r-g$ en la dinámica de la riqueza ignorando simple y llanamente la desigualdad en los rendimientos utilizando como medida el tipo de interés de la deuda soberana.

Un último punto: quiero dejar claro que este tipo de controversia me parece perfectamente natural y es saludable para el debate democrático. Algunas personas preferirían que los «expertos» en temas económicos se pusieran de acuerdo entre ellos, para que el resto de la sociedad pudiera sacar las conclusiones que se derivan de dicho acuerdo.⁴⁵ Comprendo este punto de vista y, al mismo tiempo, me parece ilusorio. La investigación en ciencias sociales, de las que la economía no puede separarse, con independencia de lo que algunos piensen, es y siempre será, tentativa e imperfecta. No está destinada a producir certezas incontestables. No existe una ley económica universal: simplemente

45. Es el caso, por ejemplo, del punto de vista expresado en el artículo: Marie Charrel, «Une étude du FMI conteste les théories de Thomas Piketty sur les inégalités», art. cit.

hay una multiplicidad de experiencias históricas y datos imperfectos que deben ser examinados pacientemente para tratar de extraer lecciones provisionales e inciertas. Uno mismo debe abordar estas cuestiones y estos materiales para formarse su propia opinión, sin dejarse impresionar por los argumentos de autoridad de los demás.

La derecha francesa y los criterios presupuestarios europeos

(18 de octubre de 2016)

A veces uno se pregunta por qué los franceses están de tan mal humor. La respuesta es muy simple: como resultado de los errores de sus gobiernos, los países de la zona del euro acaban de atravesar el período más largo de estancamiento desde la segunda guerra mundial. El nivel de actividad económica de la zona volverá a duras penas a su nivel de 2007 en 2017, con enormes disparidades regionales y sociales, y con una explosión de subempleo que afecta sobre todo a los jóvenes y los más desfavorecidos. Mientras tanto, el resto del mundo ha seguido creciendo: China, por supuesto, pero también Estados Unidos, que estuvo en el origen de la crisis de 2008 y que ha sido capaz de mostrar más flexibilidad presupuestaria que Europa para reactivar su economía. En Francia, la tasa de paro era apenas del 7 por ciento de la población activa a finales de 2007, y a finales de 2016 se situará en torno al 10 por ciento, lo que supone un aumento de casi el 50 por ciento. Y, contrariamente a lo que todavía se oye con demasiada frecuencia en los círculos dirigentes de París, Bruselas o Berlín, este aumento sustancial no tiene nada que ver con que el mercado laboral se haya vuelto repentinamente menos flexible, o con líneas de colectivo insuficientemente liberalizadas. No estoy diciendo que las discusiones sobre las famosas reformas estructurales destinadas a introducir más flexibilidad y competencia sean desechables (aunque a

menudo estén muy mal planteadas). Simplemente, sería más fácil llevarlas a cabo si empezáramos por reconocer que la explosión del desempleo desde 2008 se debe principalmente a las políticas de austeridad o, más precisamente, a un intento de reducir demasiado rápido los déficits presupuestarios. Esto condujo a una recaída de la actividad en la zona del euro en 2011-2013, de la que apenas nos estamos recuperando. Los hechos son incuestionables si los observamos con calma.⁴⁶ Ha llegado el momento de que los distintos dirigentes políticos —de la derecha y de la izquierda, en Francia y en Alemania— que participaron en esas decisiones lleguen a un diagnóstico común sobre este período y, sobre todo, de que se pongan de acuerdo para sacar lecciones de cara al futuro.

Desde este punto de vista, el hecho de que los candidatos de las primarias de la derecha —cuyo ganador tiene grandes posibilidades de triunfar en las elecciones presidenciales y legislativas francesas en la primavera de 2017— no parezcan tener ninguna prisa por reducir el déficit es una buena noticia. Ello, sin embargo, con dos condiciones. En primer lugar, el escaso margen presupuestario disponible debería destinarse a defender a los más frágiles y a invertir en el futuro, en lugar de financiar regalos fiscales a los más ricos (supresión del impuesto sobre la fortuna y reducción masiva de impuestos a las grandes herencias y a las rentas más elevadas). Al ignorar a los más vulnerables y favorecer a los más ricos, los candidatos de la derecha se equivocan de época. También ofrecen un bulvar al Frente Nacional, que estará encantado de defender a la Francia más desfavorecida en el plano fiscal, al mismo tiempo que reivindican su primacía en el frente identitario y xenófobo. En lo que respecta a la reducción de impuestos, la prioridad debería ser la reducción del impuesto sobre el patrimonio inmobiliario para quienes intentan acceder por primera vez a la propiedad, y la reducción estructural de las cotizaciones sobre el trabajo, en lugar del crédito fiscal para la competitividad y el empleo (*crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi*, CICE), un mecanismo complejo, ilegible e ineficiente

46. Véase: Thomas Piketty, «2007-2015: une si longue récession», <piketty.blog.lemonde.fr>, 8 de enero de 2016.

inventado por el gobierno de izquierdas. Esperemos también que la derecha no cometa el error de abolir el sistema de retenciones a cuenta del impuesto sobre la renta que finalmente aprobó la izquierda. Haría mejor en continuar con la tardía modernización de nuestro sistema tributario social unificando los distintos regímenes de pensiones para las generaciones más jóvenes.

Sobre todo, es hora de que los dirigentes políticos franceses, tanto de la derecha como de la izquierda, pongan sobre la mesa propuestas de reforma de los criterios presupuestarios europeos. No podemos contentarnos con violarlos regularmente sin proponer nada que los sustituya. La gran lección de los últimos años es que eludir la democracia mediante reglas automáticas no permite adaptar la política presupuestaria a situaciones económicas imprevistas: eso es lo que ha llevado a la recaída de 2011-2013. No hay infinitas soluciones: las actuales reglas rígidas deben ser sustituidas por un voto mayoritario en una verdadera cámara parlamentaria de la zona del euro, en la que cada país estaría representado en proporción a su población (24 por ciento de los escaños para Alemania y 51 por ciento para Francia, Italia y España), tras un debate público entre opiniones divergentes. Tal organismo daría la legitimidad democrática necesaria para un verdadero presupuesto de la zona del euro. Si Francia hace una propuesta precisa, Alemania tendrá que aceptar un compromiso, tal vez con una combinación de normas indicativas y mayorías cualificadas. Esta reforma es tanto más urgente cuanto que los criterios presupuestarios se han endurecido violentamente con el Tratado de 2012: en la actualidad, el objetivo es aspirar a un déficit máximo del 0,5 por ciento del producto interior bruto (PIB), que en cuanto suban los tipos de interés necesitará enormes excedentes primarios durante décadas (los intereses de la deuda ya representan 200.000 millones de euros anuales en Europa, frente a los 2.000 millones de euros anuales del programa Erasmus, en comparación). Olvidamos de paso que Europa se construyó en la década de 1950 sobre la anulación de las deudas del pasado, en particular en beneficio de Alemania y Francia, para poder invertir en el futuro. La derecha francesa parece que se dispone a llegar al poder en un contexto muy difícil. Esperemos que esté a la altura de las circunstancias.

Desigualdad salarial entre hombres y mujeres: ¿19 por ciento o 64 por ciento?

(7 de noviembre de 2016)

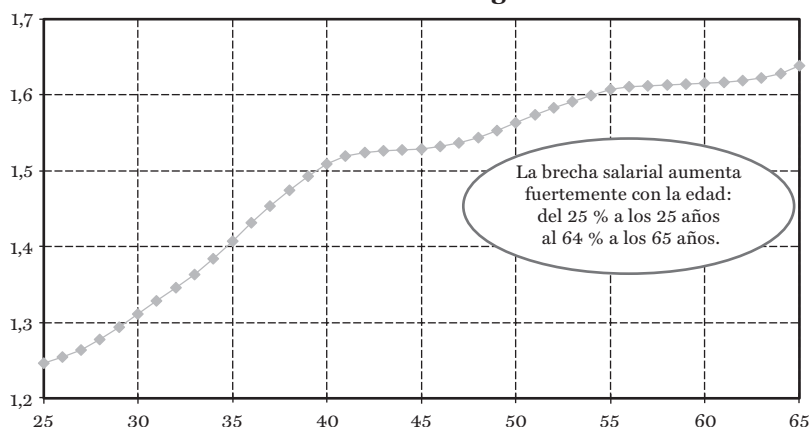
Francia se moviliza hoy para denunciar las desigualdades salariales entre sexos. La cifra del día es 19 por ciento, que es una estimación de la diferencia salarial media entre hombres y mujeres a igual empleo. En otras palabras, es como si las mujeres trabajaran para los hombres desde el 7 de noviembre a las 16.34 horas en adelante. Por simbólica que sea esta cifra, no debe ocultar que las cosas son en realidad mucho peores, porque las mujeres todavía no tienen acceso a los mismos empleos que los hombres, ni mucho menos.

Comencemos por examinar la evolución de la ratio entre la remuneración media de los hombres y la de las mujeres (para todo tipo de empleo, incluyendo también a las personas desempleadas), en función de la edad, en Francia y en 2014.⁴⁷ Se constata que la desigualdad aumenta muy bruscamente con la edad, pasando la ratio de poco más de 1,2 al inicio de la carrera profesional a más de 1,6 al final de la misma.

Dicho de otro modo, a la edad de veinticinco años aproximadamente, las mujeres trabajan casi en la misma proporción que

47. Estos resultados provienen del estudio realizado junto con Bertrand Garbinti y Jonathan Goupille-Lebret sobre la dinámica de las desigualdades en Francia.

Gráfico 1.1. La desigualdad salarial entre hombres y mujeres en Francia en 2014: una brecha que crece muy bruscamente con la edad..., porque los puestos de trabajo que ocupan son cada vez menos iguales



Interpretación: Ratio entre la renta media del trabajo de los hombres y la de las mujeres (incluyendo a la población inactiva) en función de la edad. Las rentas del trabajo incluyen los salarios, las pensiones de jubilación, las prestaciones por desempleo y las rentas del trabajo por cuenta propia.

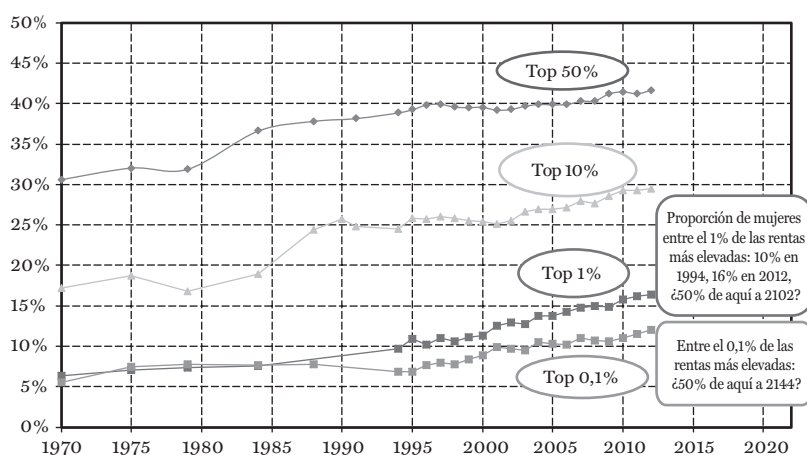
Fuentes y series: Véase <piketty,pse.ens.fr/>.

los hombres y, en promedio, ocupan puestos de trabajo relativamente comparables, de modo que la diferencia de remuneración observada (25 por ciento) corresponde, *grosso modo*, a la brecha salarial media a empleo equivalente (en general, entre el 10 y el 20 por ciento según las estimaciones, de ahí cierta confusión sobre la cifra del día, sobre todo porque la brecha puede expresarse de dos maneras: si las mujeres ganan en promedio un 16 por ciento menos que los hombres, entonces los hombres ganan un 19 por ciento más que las mujeres; yo opto por la segunda opción). Pero, a medida que la carrera profesional progresa, las mujeres son promocionadas a trabajos mejor pagados con menos frecuencia que los hombres, por lo que la brecha se amplía con la edad: supera el 60 por ciento alrededor de los cincuenta años de edad, y llega al 64 por ciento en vísperas de la jubilación. El gráfico 1.1 ilustra con bastante claridad los límites del razonamiento de «a igual empleo» aplicado a la desigualdad de género: es cierto que, para el mismo trabajo, con las mismas cualificaciones, la

diferencia es «sólo» del 10 por ciento o el 20 por ciento (que ya es considerable); pero el hecho es que las mujeres no ocupan puestos de trabajo «iguales en todo lo demás».

Uno podría tranquilizarse al observar que este gráfico 1.1 también ilustra el hecho de que las mujeres de las generaciones más antiguas (las que actualmente tienen cincuenta y sesenta años) tenían carreras profesionales menos continuas que las nuevas generaciones y sufrían mayor discriminación laboral y sesgos de género que las generaciones más jóvenes. En decir, que las cosas estarían mejorando de manera gradual, y sólo sería cuestión de tiempo que la curva se aplane de manera natural. Lamentablemente, es posible que tengamos que esperar mucho tiempo, como ilustra el siguiente gráfico 1.2, que muestra la evolución de la proporción de mujeres en los grupos de altos ingresos laborales desde 1970.

Gráfico 1.2. La lentísima progresión de las mujeres entre las rentas del trabajo más elevadas: al ritmo actual, la paridad se alcanzaría en 2102



Interpretación: Proporción de mujeres en los diferentes fractiles de rentas del trabajo.
Fuentes y series: Véase <piketty.pse.ens.fr/>.

Se puede observar que las mujeres siguen estando masivamente infra-representadas en los empleos mejor remunerados. Un caso particularmente extremo es el del 1 por ciento de los

mayores ingresos: es cierto que la proporción de mujeres ha aumentado en las últimas décadas, pero a un ritmo extremadamente lento: entre el 5 y el 10 por ciento de las mujeres en la década de 1970, el 10 por ciento en 1994 y el 16 por ciento en 2012. Con esta tendencia tendremos que esperar hasta 2102 para alcanzar la paridad. Eso está muy lejos.

Por otra globalización

(15 de noviembre de 2016)

Digámoslo de entrada: la victoria de Trump se explica sobre todo por la explosión de las desigualdades económicas y territoriales en Estados Unidos durante las últimas décadas y la incapacidad de los sucesivos gobiernos para hacerles frente. Las administraciones de Clinton y Obama se limitaron a acompañar el movimiento de liberalización y sacralización de los mercados instaurado por Reagan y, posteriormente, por Bush padre y Bush hijo, cuando no lo exacerbaron ellos mismos, como en el caso de la desregulación financiera y comercial de los años Clinton. Las sospechas de connivencia con el mundo financiero y la incapacidad de la élite política y mediática demócrata para sacar conclusiones del voto a Sanders han hecho el resto. Hillary ganó el voto popular por un pelo, pero la participación de los más jóvenes y desfavorecidos fue demasiado baja para ganar en los estados clave.

Lo más triste es que el programa de Trump reforzará las tendencias desigualitarias: se dispone a eliminar el seguro médico, laboriosamente concedido a los trabajadores más desfavorecidos durante el mandato de Obama, y lanzar a su país a una precipitada carrera hacia el *dumping* fiscal, con una reducción del tipo impositivo federal sobre los beneficios empresariales del 35 por ciento al 15 por ciento, siendo que Estados Unidos había resistido

hasta ahora y evitado entrar en esta carrera sin fin venida de Europa. Por otra parte, la creciente etnicidad del conflicto político estadounidense no augura nada bueno de cara al futuro si no se adoptan nuevos compromisos: se trata de un país en el que la mayoría blanca vota estructuralmente un 60 por ciento a un partido concreto, mientras que las minorías votan más del 70 por ciento al otro, y donde la mayoría blanca tiende claramente a perder su superioridad numérica (80 por ciento de los votos emitidos en 2000, 70 por ciento en las elecciones de 2016, y el 50 por ciento de aquí a 2040).

La principal lección para Europa y el mundo es clara: urge reorientar la globalización de manera fundamental. Los principales desafíos de nuestro tiempo son el aumento de la desigualdad y el calentamiento global. Por consiguiente, es preciso establecer tratados internacionales que respondan a estos desafíos y promover un modelo de desarrollo equitativo y sostenible. Estos nuevos acuerdos pueden contener, de ser necesario, medidas para facilitar el comercio. Pero la cuestión de la liberalización del comercio ya no debe estar en el centro. El comercio debe volver a ser lo que nunca debió dejar de ser: un medio para alcanzar metas más altas. Concretamente, debemos dejar de firmar acuerdos internacionales que reducen los derechos de aduana y otras barreras comerciales sin incluir en el mismo tratado, y desde los primeros capítulos, normas cuantificadas y vinculantes para combatir el *dumping* fiscal y climático, como tipos mínimos comunes de impuestos sobre los beneficios empresariales y objetivos verificables y sancionables de emisiones de carbono. Ya no es posible negociar tratados de libre comercio a cambio de nada.

Desde este punto de vista, el Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA), entre la Unión Europea y Canadá, es un tratado de otra época y debe ser rechazado. Es un tratado estrictamente comercial, que no contiene medidas fiscales o climáticas vinculantes. Sin embargo, contiene toda una parte sobre la «protección del inversor» que permite a las multinacionales demandar a los Estados en tribunales de arbitraje privados, pasando por alto los tribunales públicos aplicables a cualquiera. El marco propuesto es notoriamente insuficiente, en particular en lo que res-

pecta a la cuestión clave de la remuneración de los jueces-árbitro, y dará lugar a todo tipo de abusos. En un momento en que el imperialismo jurídico estadounidense se intensifica e impone sus reglas y sus impuestos a nuestras empresas, este debilitamiento de la justicia pública es una aberración. La prioridad debería ser establecer una autoridad pública fuerte, con la creación de una fiscalía europea y un ministerio público capaces de hacer cumplir sus decisiones.

¿Qué sentido tiene firmar un objetivo puramente teórico en los acuerdos de París para limitar el calentamiento a 1,5 °C (lo que exigiría dejar sin explotar hidrocarburos como las arenas bituminosas de Alberta, cuya explotación acaba de ser reiniciada por Canadá) y luego, unos meses más tarde, concluir un tratado comercial verdaderamente vinculante que no hace mención alguna a dicha cuestión? Un tratado equilibrado entre Canadá y Europa, destinado a promover de común acuerdo el desarrollo equitativo y sostenible, debería comenzar por especificar los objetivos de emisiones de cada una de las partes, así como los compromisos concretos para alcanzarlos.

En cuanto a la cuestión del *dumping* fiscal y los tipos mínimos del impuesto sobre los beneficios empresariales, se trataría obviamente de un cambio de paradigma para Europa, que se ha construido como una zona de libre comercio sin normas fiscales comunes. Es un cambio indispensable: ¿qué sentido tiene acordar una base impositiva común (que es el único ámbito en el que Europa ha avanzado un poco hasta ahora) si cada país puede a partir de ahí fijar un tipo casi nulo y atraer las sedes de todas las empresas? Ha llegado el momento de cambiar el discurso político sobre la globalización: el comercio es algo bueno, pero el desarrollo sostenible y justo también requiere servicios públicos, infraestructuras, educación y sistemas de salud, que a su vez exigen impuestos justos. De lo contrario, el trumpismo acabará por imponerse.