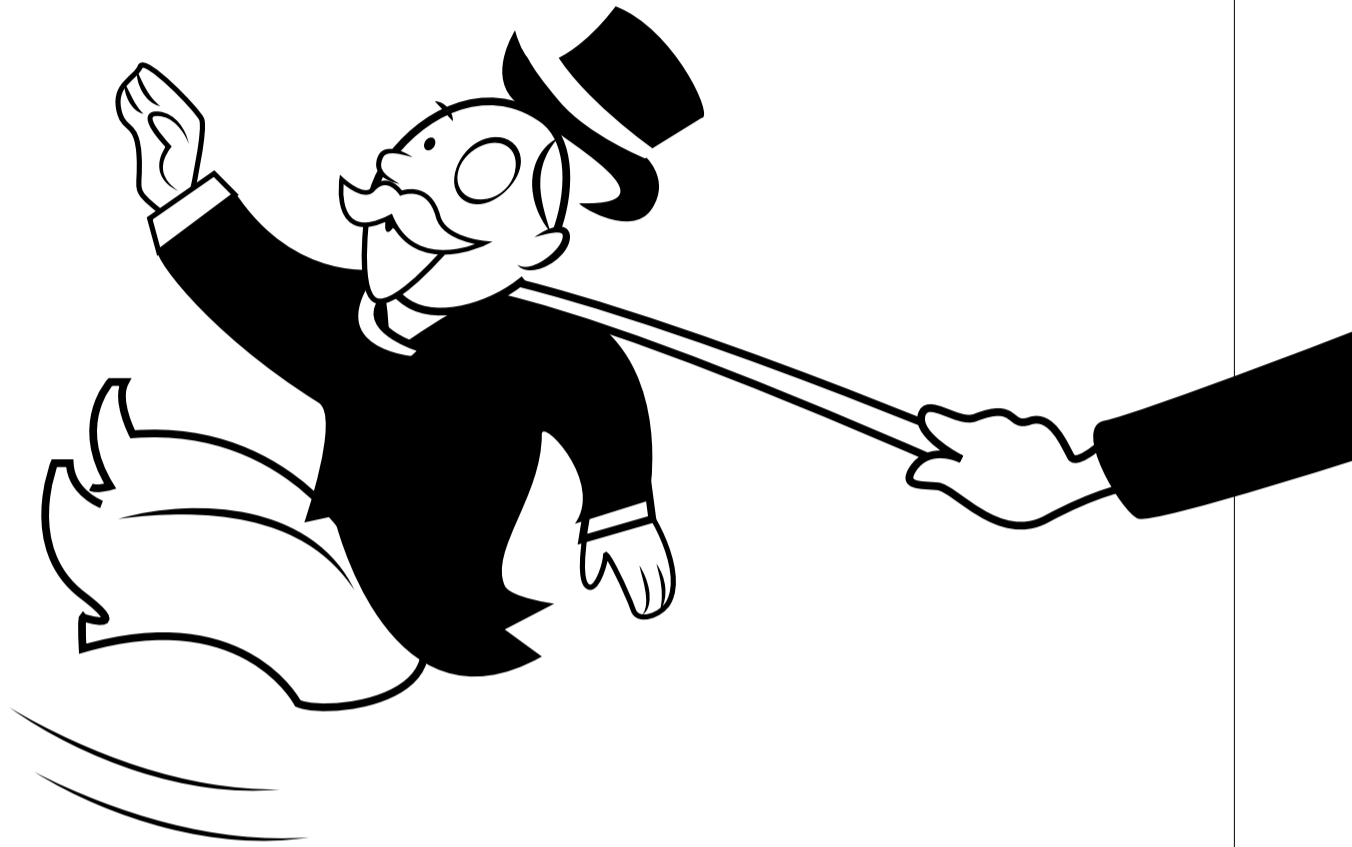


En marzo de este año, cuando apenas comenzaba la “Pikettymania” —según la denominación de Business Week—, Paul Krugman consideró que El capital en el siglo XXI era “el libro de economía más importante del año (y tal vez de la década)”. Pocos días después publicó la reseña que reproducimos enseguida, donde detalla por qué juzga que la obra de Piketty transformará las discusiones en torno a la distribución del ingreso y la riqueza



RESEÑA

Por qué estamos en una nueva edad dorada

PAUL KRUGMAN

El nombre de Thomas Piketty, profesor de la École d'Économie de París, no es muy conocido, aunque eso podría cambiar con la publicación de su magnífica y amplia meditación sobre la desigualdad: *El capital en el siglo XXI*. A pesar de ello, su influencia es profunda. Se ha convertido en lugar común decir que hoy vivimos una segunda Edad de Oro —o, como a Piketty le gusta llamarla, una segunda *Belle Époque*— definida por el increíble aumento del “1 por ciento”. No obstante, es sólo gracias al trabajo de Piketty que la frase se ha vuelto un lugar común. Para ser más precisos, él y algunos colegas (especialmente Anthony Atkinson, de Oxford, y Emmanuel Saez, de Berkeley) han abierto brecha en técnicas estadísticas que permiten rastrear la concentración del ingreso y la riqueza desde tiempos remotos: desde principios del siglo XX en el caso de los Estados Unidos y la Gran Bretaña, y desde el siglo XVIII en el de Francia.

El resultado fue una revolución en nuestro entendimiento de las tendencias de la desigualdad a largo plazo. Antes de esta revolución, la mayoría de las discusiones sobre la disparidad económica por lo general ignoraban a los muy ricos. Algunos economistas (por no hablar de los políticos) trataron de callar por completo cualquier mención de la desigualdad: “De todas las tendencias perjudiciales para la economía sana, la más seductora, y en mi opinión la más venenosa, es centrarse en cuestiones de distribución”, declaró en 2004 Robert Lucas Jr., de la Universidad de Chicago, el especialista en macroeconomía más influyente de su generación. Pero incluso aquellos que estaban dispuestos a abordar la desigualdad en ge-

neral se centraban en la brecha entre los pobres, o la clase trabajadora, y los meramente acomodados, pero no los verdaderamente ricos; en universitarios cuyos salarios superan los de los trabajadores con menor nivel educativo, o en la relativamente buena fortuna de la quinta parte superior de la población en comparación con las cuatro quintas partes inferiores, y no en el rápido crecimiento de los ingresos de los ejecutivos y banqueros.

Por lo tanto, fue una revelación cuando Piketty y sus colegas mostraron que la verdadera gran noticia en el aumento de la desigualdad son los ingresos del ahora famoso “1 por ciento”, y de grupos aún más reducidos. Este descubrimiento llegó con una segunda revelación: la llamada segunda Edad de Oro, que podría haber parecido una exageración, en realidad estaba lejos de serlo. Particularmente en Estados Unidos la proporción del ingreso nacional que se concentra en ese 1 por ciento ha delineado un gran arco en forma de U. Antes de la primera Guerra Mundial, el 1 por ciento recibió alrededor de la quinta parte de los ingresos totales, tanto en la Gran Bretaña como en los Estados Unidos; para 1950 esa proporción se había reducido en más de la mitad. Sin embargo, a partir de 1980 el 1 por ciento ha visto cómo su parte del ingreso vuelve a aumentar, y en los Estados Unidos ya volvió a sus niveles de hace un siglo.

Aun así, ¿es cierto que la élite económica de hoy es muy diferente de la del siglo XIX? En aquel entonces, la gran riqueza solía ser heredada. ¿Acaso la élite económica de la actualidad no es gente que se ha ganado su posición? Pues bien, Piketty nos dice que esto no es tan cierto como podríamos pensar, y que en todo caso la situación podría no resultar tan duradera como sí lo fue la de la sociedad de clase media que se desarrolló durante una generación después de la segunda Guerra Mundial. La gran idea detrás de *El ca-*

pital en el siglo XXI es que no sólo hemos retrocedido a los niveles de desigualdad de ingresos del siglo XIX, sino que también estamos en el camino de regreso al “capitalismo patrimonial”, en el que los puestos de mando de la economía no están bajo el control de individuos talentosos, sino de dinastías familiares.

Es una afirmación extraordinaria y es precisamente por su carácter tan excepcional que debe ser examinada con cuidado y de forma crítica. Sin embargo, antes de abordar el asunto permítaseme decir de inmediato que Piketty escribió un libro verdaderamente espléndido. Es una obra que combina un gran alcance histórico —¿cuándo fue la última vez que escuchamos a un economista invocar a Jane Austen y a Balzac?— con un laborioso análisis de datos. Y aunque Piketty se burla de la profesión del economista por su “pasión infantil hacia las matemáticas”, subyace en su análisis un *tour de force* de la modelización económica, un enfoque que integra el análisis del crecimiento económico con el de la distribución del ingreso y la riqueza. El de Piketty es un libro que cambiará tanto la forma en que pensamos sobre la sociedad como la forma de hacer economía.

¿Qué sabemos acerca de la desigualdad económica y de cuándo data tal conocimiento? Hasta antes de que la revolución de Piketty se extendiera por el campo, la mayor parte de lo que sabíamos acerca de la desigualdad de ingresos y riqueza provenía de encuestas, en las que a hogares elegidos al azar se les pedía llenar un cuestionario y sus respuestas eran posteriormente computadas para producir un retrato estadístico del conjunto. El patrón de referencia internacional para este tipo de encuestas es la encuesta anual realizada en los Estados Unidos por la Oficina



del Censo. La Reserva Federal también realiza una encuesta trienal de la distribución de la riqueza.

Estas dos encuestas son una guía esencial para comprender la forma cambiante de la sociedad estadounidense. Entre otras cosas, desde hace tiempo han apuntado hacia un cambio drástico en el proceso de crecimiento económico de los Estados Unidos, un cambio que comenzó alrededor de 1980. Antes de eso, las familias de todos los niveles veían cómo sus ingresos aumentaban más o menos en la misma medida en que crecía la economía en su conjunto. Sin embargo, después de 1980 la mayor parte de las ganancias se fue al extremo superior de la distribución del ingreso y las familias situadas en la mitad inferior comenzaron a rezagarse.

Históricamente, otros países no han seguido con tanto interés el asunto de quién obtiene qué; no obstante, esta situación ha mejorado con el tiempo, en gran parte gracias a los esfuerzos del Luxembourg Income Study. Además, la creciente disponibilidad de datos provenientes de encuestas comparables entre naciones ha dado lugar a nuevos conocimientos importantes. En particular, ahora sabemos que los Estados Unidos tienen una distribución de ingresos mucho más desigual que otros países avanzados y que gran parte de esta diferencia en los resultados puede atribuirse directamente a la acción gubernamental. Las naciones europeas en general tienen ingresos muy desiguales en lo que a la actividad del mercado se refiere, igual que los Estados Unidos, aunque posiblemente no en la misma medida. Sin embargo, éstas llevan a cabo una redistribución a través de impuestos y transferencias mucho mayor que la de los Estados Unidos, lo que da como resultado mucha menos desigualdad en los ingresos disponibles.

Empero, a pesar de su utilidad, los datos de las encuestas tienen limitaciones importantes: tienden a subregistrar u omitir por completo el ingreso que corresponde al puñado de personas situadas en la parte superior de la escala de ingresos. Además, su profundidad histórica es limitada; incluso los datos de las encuestas realizadas en los Estados Unidos no van más allá de 1947.

Es aquí donde entran en escena Piketty y sus colegas. Ellos han recurrido a una fuente de información totalmente distinta: los registros de impuestos. Ésta no es una idea nueva; de hecho, los análisis tempranos de la distribución del ingreso se basaban en datos fiscales porque sus opciones eran limitadas. Sin embargo, Piketty *et al.* han encontrado la manera de combinar los datos fiscales con otras fuentes para producir información que complementa de manera crucial la evidencia presentada por las encuestas. En particular, los datos fiscales nos dicen mucho acerca de la élite, y las estimaciones basadas en los impuestos pueden llegar a momentos en la historia mucho más lejanos: los Estados Unidos han tenido un impuesto sobre la renta desde 1913, el Reino Unido desde 1909, Francia —gracias a la elaborada recaudación de impuestos inmobiliarios y el mantenimiento de registros— conserva datos sobre la riqueza que se remontan a finales del siglo XVIII.

El aprovechamiento de estos datos no es simple; sin embargo, al utilizar todos los trucos del oficio, además de algunas conjeturas eruditas, Piketty es capaz de producir una síntesis de la caída y el ascenso de la extrema desigualdad en el transcurso del siglo pasado.

Como ya he dicho, describir nuestra era actual como una nueva Edad de Oro o *Belle Époque* no es una hipérbole: es la llana verdad. Pero ¿cómo sucedió?

II

Piketty arroja de inmediato el guante intelectual ya desde el propio título de su libro: *El capital en el siglo XXI*. ¿Acaso a los economistas todavía se les permite hablar así?

No es sólo la obvia alusión a Marx lo que vuelve este título tan sorprendente. Al invocar el capital desde el principio, Piketty rompe filas con la mayoría de los debates modernos sobre desigualdad y se remonta a una tradición más antigua.

La suposición general de la mayoría de los investigadores de la desigualdad es que el ingreso obtenido —por lo general los salarios— es el protagonista de la acción, y que el ingreso proveniente del capital no es ni importante ni digno de análisis. Piketty muestra, en cambio, que aún hoy en día son los ingresos provenientes del capital, y no los salarios, los que predominan en la parte superior de la distribución del ingreso. También muestra que en el pasado —durante la *Belle Époque* europea y, en menor medida, en la Edad Dorada de los Estados Unidos— la apropiación desigual de los bienes, y no la paga desigual, fue el principal impulsor de las disparidades en la renta. Argumenta, además, que estamos en el camino de regreso a ese tipo de sociedad y, a decir verdad, no se trata de especulaciones fortuitas de su parte. Con todo, *El capital en el siglo XXI* es un trabajo empírico impregnado de consideraciones morales, en gran medida impulsado por un marco teórico que trata de unificar la discusión del crecimiento económico y la distribución tanto de los ingresos como de la riqueza. Básicamente, Piketty ve la historia económica como la historia de una carrera entre la acumulación de capital y otros factores que impulsan el crecimiento, sobre todo el crecimiento demográfico y el progreso tecnológico.

Sin lugar a dudas, ésta es una carrera que no puede tener un vencedor definitivo: a muy largo plazo, la reserva de capital y el ingreso total deben crecer más o menos al mismo ritmo, si bien un extremo u otro puede tomar la delantera por décadas enteras. En vísperas de la primera Guerra Mundial, Europa había acumulado capital equivalente a seis o siete veces el ingreso nacional. Sin embargo, durante las cuatro décadas siguientes una combinación de destrucción física y desvío de los ahorros hacia los esfuerzos bélicos cortó por la mitad esa relación. La acumulación de capital se reanudó después de la segunda Guerra Mundial, pero éste fue un periodo de crecimiento económico espectacular —los *Trente Glorieuses* o *Glorious Thirty*—, por lo que la proporción entre el capital y el ingreso se mantuvo baja. A partir de la

década de 1970, sin embargo, la desaceleración del crecimiento supuso un aumento de la proporción del capital, por lo que éste y la riqueza mostraron una tendencia constante hacia el regreso a los niveles de la *Belle Époque*; tal acumulación de capital, según Piketty, finalmente recreará la desigualdad característica de ese periodo, a menos que encuentre oposición por parte de una política fiscal progresiva.

¿Por qué? Todo se reduce a r frente a g : la tasa de rendimiento del capital frente a la tasa de crecimiento económico.

Casi todos los modelos económicos nos dicen que si g cae —algo que ha sucedido desde 1970, y se trata de un descenso que probablemente continúe debido a un menor crecimiento de la población en edad de trabajar y a un todavía más lento progreso tecnológico— r caerá también, aunque Piketty afirma que r caerá menos que g . Esto no tiene por qué ser cierto. Sin embargo, si reemplazar trabajadores con máquinas es suficientemente fácil —si, para usar la jerga técnica, la elasticidad de sustitución entre capital y trabajo es mayor que uno— el lento crecimiento, y el consiguiente aumento de la proporción entre capital e ingresos, de hecho ampliará la brecha entre r y g . Piketty argumenta que esto es lo que sucederá, según su análisis de los registros históricos.

De estar en lo correcto, una consecuencia inmediata sería la redistribución del ingreso: éste se apartará de la fuerza laboral y se allegará a los propietarios del capital. Durante mucho tiempo la sabiduría convencional ha dictado que no debemos preocuparnos por esa posibilidad, pues a lo largo del tiempo la proporción entre capital y trabajo, en los ingresos totales respectivamente, se ha mantenido muy estable. Sin embargo, a muy largo plazo la situación es diferente. En la Gran Bretaña, por ejemplo, la participación del capital en el ingreso —ya sea en forma de beneficios corporativos, dividendos, rentas o venta de propiedades— se redujo de alrededor de 40 por ciento antes de la primera Guerra Mundial a apenas 20 por ciento alrededor de 1970, y desde entonces ha dado saltos de regreso casi hasta la mitad. El arco histórico es menos claro en los Estados Unidos, aunque allí también hay en curso una redistribución a favor del capital. En particular, los beneficios empresariales se han disparado desde que comenzó la crisis financiera, mientras que los salarios, incluidos los salarios de los trabajadores altamente cualificados, se han estancado.

A su vez, una proporción cada vez mayor del capital aumenta directamente la desigualdad, puesto que la propiedad del capital siempre está distribuida de forma mucho más desigual que el ingreso laboral; los efectos, sin embargo, no terminan allí, pues cuando la tasa de rendimiento del capital es muy superior a la tasa de crecimiento económico “el pasado tiende a devorar al porvenir”: la sociedad tiende inexorablemente hacia la dominación por parte de la riqueza heredada.

Considérese, pues, cómo funcionaba esto en la Europa de la *Belle Époque*. En aquel entonces los propietarios del capital podían llegar a ganar entre 4 y 5

por ciento de sus inversiones, con el mínimo pago de impuestos; mientras tanto, el crecimiento económico se situaba sólo alrededor del 1 por ciento. Así, los individuos adinerados podían reinvertir con facilidad lo suficiente de sus ingresos para asegurarse de que su riqueza, y por lo tanto sus ingresos, creciera más rápido que la economía, lo que reforzaría su dominio económico, incluso mientras esquilaban lo suficientemente como para vivir en gran lujo.

¿Y qué sucedía cuando estos acaudalados individuos morían? Entregaban su riqueza —una vez más, con la mínima carga fiscal— a sus herederos. El dinero transferido a la siguiente generación representaba de 20 a 25 por ciento de los ingresos anuales; el grueso de la riqueza, en torno al 90 por ciento, se heredaba antes que provenir del ahorro de los ingresos obtenidos. Y esta riqueza heredada se concentraba en manos de una minoría muy reducida: en 1910 el 1 por ciento más rico controlaba 60 por ciento de la riqueza en Francia; en Gran Bretaña, controlaba 70 por ciento.

No es de extrañar, entonces, que los novelistas del siglo XIX estuvieran obsesionados con la herencia. Piketty analiza a profundidad la lección que el sinvergüenza Vautrin da a Rastignac en *Papá Goriot*, de Balzac, cuyo argumento es que la carrera más exitosa no podría proveer más que una fracción de la riqueza que Rastignac podría obtener de golpe al casarse con la hija de un hombre rico. Y resulta que Vautrin tenía razón: estar en lo alto del 1 por ciento con los herederos del siglo XIX, y simplemente vivir de su riqueza heredada, le daba a la persona alrededor de dos veces y media el nivel de vida que podría lograr escalando hasta el 1 por ciento de los trabajadores mejor remunerados.

Usted podría verse tentado a decir que la sociedad moderna no es así, pero tanto los ingresos de capital como la riqueza heredada, aunque menos importantes de lo que fueron en la *Belle Époque*, siguen siendo poderosos impulsores de la desigualdad, y su importancia va en aumento. En Francia —nos muestra Piketty— la porción heredada del total de la riqueza se redujo drásticamente durante la época entre guerras y el rápido crecimiento de la posguerra; alrededor de 1970 era inferior a 50 por ciento, pero hoy ha vuelto a 70 por ciento y sigue en aumento. En consecuencia, se ha producido una caída y luego un aumento en la importancia de la herencia como factor que concede el estatus de élite: el nivel de vida del 1 por ciento heredero cayó por debajo del correspondiente al 1 por ciento de los asalariados entre 1910 y 1950, pero comenzó a aumentar de nuevo después de 1970. No ha llegado a los niveles de Rastignac, pero, de nueva cuenta, es generalmente más valioso nacer en la familia adecuada (o casarse para conseguir a los suegros correctos), que tener el trabajo indicado.

Y esto podría ser sólo el comienzo. Las estimaciones de Piketty del r y el g globales en el largo plazo sugieren que la era de la igualdad ha quedado atrás, y que hoy las condiciones son idóneas para el reestablecimiento del capitalismo patrimonial.

Ante este panorama, ¿por qué la riqueza heredada juega un papel tan pequeño en el discurso público de hoy? Piketty sugiere que es el tamaño mismo de las fortunas heredadas lo que de alguna manera las hace invisibles: “La riqueza está tan concentrada que un gran segmento de la sociedad es prácticamente inconsciente de su existencia, por lo que algunos se imaginan que pertenece a entidades surrealistas o misteriosas”. Éste es un muy buen punto, aunque seguramente no es la explicación completa, pues el hecho es que el ejemplo más conspicuo de la elevada desigualdad en el mundo de hoy —el aumento del muy rico 1 por ciento en el mundo anglosajón, especialmente en los Estados Unidos— no tiene casi nada que ver con la acumulación de capital, al menos hasta ahora. Se relaciona más bien con las remuneraciones y los ingresos notablemente altos.

III

El capital en el siglo XXI es, como espero haber dejado claro, una obra impresionante. En momentos en que la concentración de la riqueza y los ingresos en manos de unos pocos ha resurgido como una cuestión política central, Piketty no sólo ofrece información muy valiosa de los acontecimientos y con una profundidad histórica inigualable, sino que también ofrece lo que equivale a una teoría de campo unificada de la desigualdad, una teoría que integra el crecimiento económico, la distribución del ingreso entre el capital y la fuerza de trabajo, y la distribución de la

riqueza y el ingreso entre los individuos bajo un mismo marco.

Y sin embargo, hay una cosa que empaña el logro, una suerte de prestidigitación intelectual, si bien una que en realidad no involucra ningún engaño o falta por parte de Piketty. Con todo, aquí está: la razón principal para que un libro como éste haya sido tan anhelado es el ascenso no sólo del 1 por ciento, sino específicamente del 1 por ciento estadounidense, aunque ese aumento ha ocurrido por razones que están más allá del alcance de la gran tesis de Piketty.

Piketty es, por supuesto, un economista demasiado bueno y demasiado honesto como para tratar de encubrir los hechos inconvenientes. “La desigualdad de los Estados Unidos en 2010 —declara— es cuantitativamente tan extrema como en la vieja Europa durante la primera década del siglo XX, pero la estructura de esa desigualdad es claramente muy distinta”. A decir verdad, lo que hemos visto en los Estados Unidos y comenzamos a ver en otros lugares es algo “radicalmente nuevo”: el ascenso de los “supersalarios”.

El capital sigue siendo importante; en los estratos más altos de la sociedad, el ingreso a partir del capital conserva su supremacía frente a los ingresos por sueldos, salarios y bonificaciones. Piketty estima que el aumento de la desigualdad de las rentas del capital representa alrededor de un tercio del aumento generalizado de la desigualdad en los Estados Unidos. No obstante, los ingresos salariales en la parte superior también se han disparado. Los salarios reales de la mayoría de los trabajadores de los Estados Unidos han aumentado poco o nada desde principios de 1970, pero los salarios del 1 por ciento de los asalariados se han incrementado 165 por ciento, y aun los salarios del 0.1 por ciento se han incrementado 362 por ciento. Si Rastignac viviera hoy, Vautrin tal vez podría admitir que de hecho es posible arreglárselas igual de bien convirtiéndose en gestor de fondos de inversión que casándose con alguien rico.

¿Cómo se explica este aumento espectacular de la desigualdad de ingresos en el que la mayor parte de las ganancias va a parar a manos de individuos en las esferas superiores? Algunos economistas estadounidenses sugieren que el aumento está impulsado por los cambios en la tecnología. En un famoso artículo de 1981 titulado “The Economics of Superstars” [La economía de las superestrellas], el economista de Chicago Sherwin Rosen sostiene que la tecnología moderna de las comunicaciones, mediante la ampliación del alcance de las personas con talento, crea mercados de tipo “el ganador se lo lleva todo” en los que un puñado de individuos excepcionales cosecha enormes frutos, incluso si sólo son ligeramente mejores en lo que hacen que sus rivales peor pagados.

Piketty no está convencido. Como él mismo señala, a los economistas conservadores les encanta hablar de la elevada remuneración que reciben artistas de un tipo u otro, como las estrellas de cine y los deportes, como una forma de sugerir que los altos ingresos en verdad son merecidos. Sin embargo, en realidad esos individuos representan sólo una pequeña fracción de la élite de las ganancias. En lugar de esto, lo que encontramos principalmente son ejecutivos de un tipo u otro: personas cuyo rendimiento es, de hecho, bastante difícil de evaluar o al que es complejo asignarle un valor monetario.

¿Quién determina lo que vale el director general de una empresa? Pues bien, por lo general existe un comité de compensaciones, designado por el propio director general, y de hecho —Piketty sostiene— los ejecutivos de alto nivel se asignan su propio sueldo, limitados por las normas sociales más que por algún tipo de disciplina de mercado, y atribuye los estratosféricos salarios en la parte superior a la erosión de tales normas. Por tanto, imputa los altísimos ingresos salariales en la parte superior a las fuerzas sociales y políticas, y no estrictamente a las económicas.

En aras de la justicia, Piketty sugiere entonces un posible análisis económico de este cambio de normas, con el argumento de que la caída de las tasas tributarias para los ricos ha incentivado en efecto a la élite de las ganancias. Si bien un alto directivo podría esperar mantener sólo una pequeña fracción de los ingresos obtenidos dándole la vuelta a las normas sociales y asignándose un gran sueldo, podría también decidir que el oprobio resultante no lo valdría. Córtese la tasa marginal de impuestos de manera drástica y la situación podría ser diferente. Además, a medida que aumenta el número de asalariados que desobedecen las normas, éstas terminarán por cambiar.

Hay mucho que decir acerca de este diagnóstico, que claramente carece del rigor y la universalidad de los análisis de Piketty sobre la distribución y la rentabilidad de la riqueza. Además, no creo que *El capital en el siglo XXI* responda adecuadamente a la crítica más elocuente de la hipótesis del poder de los ejecutivos: la concentración de ingresos muy altos en las finanzas, donde el desempeño en verdad puede, de cierto modo, ser evaluado. Mi mención de los gestores de fondos de inversión no fue en vano: a estas personas se les paga sobre la base de su capacidad para atraer clientes y lograr el rendimiento de las inversiones. Usted bien puede cuestionar el valor social de las finanzas modernas, pero los Gordon Gekkos que andan sueltos por ahí claramente son buenos en algo, y su ascenso no puede atribuirse sólo a las relaciones de poder, aunque supongo que se podría argumentar que la disposición a participar en tejemanejes moralmente dudosos, al igual que la disposición a desobedecer las normas de pago, es fomentada por lo bajo de las tasas marginales con que se determinan los impuestos.

En general, la explicación que Piketty ofrece sobre el aumento de la desigualdad salarial me convence, aunque provoca una decepción importante al no tomar en cuenta la desregulación. Pero, como ya he dicho, su análisis en esta parte carece del rigor de su análisis primario, por no hablar de su grande y estimulante elegancia intelectual.

Sin embargo, no debemos reaccionar de forma exagerada. Incluso si el aumento en la desigualdad de los Estados Unidos hasta la fecha ha sido impulsado principalmente por los ingresos salariales, la importancia del capital no ha sido menor; en cualquier caso, es probable que a partir de ahora la historia sea bastante diferente. Es probable que la generación actual de los más ricos en los Estados Unidos consista en gran parte en ejecutivos y no en rentistas —personas que viven del capital acumulado— pero estos ejecutivos tienen herederos, y en dos décadas los Estados Unidos podría ser una sociedad dominada por rentistas aún más desigual que la *Belle Époque* europea.

Pero esto no tiene por qué ser así.

IV

En ocasiones, Piketty casi parece ofrecer una visión determinista de la historia en la que todo fluye a partir de las tasas de crecimiento de población y el progreso tecnológico. En realidad, *El capital en el siglo XXI* deja claro que la política pública puede producir una enorme diferencia; que, incluso si las condiciones económicas subyacentes apuntan hacia la desigualdad extrema —a lo que Piketty llama “un cambio de dirección hacia la oligarquía”—, esta tendencia puede ser detenida e incluso revertida si la clase política así lo decide.

El punto clave es que, cuando hacemos la comparación fundamental entre la tasa de rendimiento de la riqueza y la tasa de crecimiento económico, lo que importa es el rendimiento de la riqueza después de pagar impuestos. Así, los impuestos progresivos —en particular, sobre el patrimonio y la herencia— pueden ser una poderosa fuerza para limitar las desigualdades y, de hecho, Piketty concluye su obra maestra con un alegato en favor de tal forma de tributación. Por desgracia, la historia que su propio libro abarca no alienta el optimismo.

Es cierto que durante gran parte del siglo XX la política fiscal fuertemente progresiva en verdad ayudó a reducir la concentración del ingreso y la riqueza, y es posible imaginar que los altos impuestos en la parte superior son el resultado político natural cuando la democracia enfrenta una gran desigualdad; sin embargo, Piketty rechaza esta conclusión. El triunfo de la política fiscal progresiva durante el siglo XX, afirma, fue “un resultado efímero del caos”. De no haberse dado en Europa las guerras y agitaciones de la moderna “Guerra de los Treinta Años”, sugiere, nada de esto habría ocurrido.

Como evidencia ofrece el ejemplo de la Tercera República francesa. La ideología oficial de la república era altamente igualitaria; pese a esto, la riqueza y los ingresos estaban casi tan concentrados, y los privilegios económicos tan dominados por factores hereditarios, como en la aristocrática monarquía constitucional al otro lado del Canal de la Mancha.

CONTINÚA EN LA PÁGINA 23 ►

► VIENE DE LA PÁGINA 13

Además, las políticas públicas no hacían casi nada para oponerse a la dominación económica de los rentistas y, en particular, los impuestos sobre el patrimonio eran ridículamente bajos.

¿Por qué los ciudadanos universalmente emancipados de Francia no votaban por políticos que enfrentaran a la clase rentista? Pues bien, tanto entonces como ahora las grandes riquezas compraban grandes influencias, no sólo sobre las políticas, sino también sobre el discurso público. Upton Sinclair pronunció la célebre frase: “es difícil conseguir que un hombre entienda algo cuando su salario depende de que no lo entienda”. Piketty, al mirar la historia de su propia nación, hace una afirmación similar: “La experiencia de Francia en la *Belle Époque* demuestra, por si hubiera dudas, que no hay hipocresía demasiado grande cuando las élites económicas y financieras tienen la obligación de defender sus intereses”.

Hoy en día podemos ver el mismo fenómeno. Y, de hecho, un aspecto curioso de la escena estadounidense es que en todo caso las políticas de desigualdad parecen llevarle la delantera a la realidad. Como ya lo hemos visto, en este punto la élite económica de los Estados Unidos debe su estado principalmente a los salarios y no a las rentas del capital. Sin embargo, la retórica económica conservadora ya destaca y celebra el capital en lugar del trabajo; celebra a los “creadores de empleo” y no a los trabajadores.

En 2012 Eric Cantor, entonces el líder de la mayoría republicana en la Cámara de Representantes, eligió conmemorar el Día del Trabajo —¡el Día del Trabajo!— con un tuit en honor a los propietarios de los negocios: “Hoy celebramos a los que han asumido un riesgo, trabajado duro, construido un negocio y se han ganado su propio éxito”. Tal vez doblegado por la reacción, según los informes, sintió la necesidad de recordar a sus colegas, al retractarse posteriormente a nombre del Partido Republicano, que la mayoría de las personas no son dueñas de sus propios negocios; no obstante, esto en sí mismo demuestra cuán plenamente ese partido se identifica con el capital, incluso hasta llegar a la virtual exclusión de la fuerza laboral.

La orientación hacia el capital tampoco es sólo retórica. Las cargas fiscales sobre los estadounidenses de altos ingresos han pesado en todos los ámbitos desde la década de 1970, pero las reducciones más grandes han recaído en las rentas del capital —incluida una fuerte caída de los impuestos a las empresas, lo cual beneficia indirectamente a los accionistas— y la herencia. En ocasiones parece como si una parte sustancial de la clase política estadounidense estuviera trabajando activamente para restaurar el capitalismo patrimonial del que habla Piketty. Y si ponemos atención en las fuentes de las donaciones a los partidos políticos —muchas provienen de familias adineradas—, esta posibilidad es mucho menos extravagante de lo que parece.

Piketty termina *El capital en el siglo XXI* con un llamado a las armas; un llamado, en particular, a gravar la riqueza —mundial de ser posible— para frenar el creciente poder de la riqueza heredada. Es fácil mostrarse escéptico ante la posibilidad de que algo así suceda, pero sin duda el diagnóstico magistral de Piketty de dónde estamos y hacia dónde nos dirigimos hace tal cosa bastante más probable y convierte *El capital en el siglo XXI* en un libro muy importante en todos los frentes. Piketty ha transformado nuestro discurso económico: nunca más hablaremos de la riqueza y la desigualdad de la misma forma en que solíamos hacerlo. ◀

Paul Krugman, profesor de la Universidad de Princeton, fue galardonado en 2008 con el premio Nobel de economía; es columnista de The New York Times.

Traducción de Dennis Peña.

Reproducido con autorización de The New York Review of Books; publicado originalmente el 10 de abril de 2014.