



# Capitalismo, nada más

El futuro del sistema  
que domina el mundo

Branko  
Milanovic



# Capitalismo, nada más

El futuro del sistema  
que domina el mundo

Branko  
Milanovic

taurus  


Branko Milanovic

---

# Capitalismo, nada más

El futuro del sistema que domina el mundo

*Traducción de Teófilo de Lozoya  
y Juan Rabasseda*



SÍGUENOS EN  
**megustaleer**



@megustaleerebooks

@editorialtaurus



@tauruseditorial



@megustaleer

| Penguin  
Random House  
Grupo Editorial |

## LOS CONTORNOS DEL MUNDO DE LA POS-GUERRA FRÍA

*[La burguesía] obliga a todas las naciones a abrazar el régimen de producción de la burguesía o a perecer; las obliga a implantar en su propio seno la llamada civilización, es decir, a hacerse burguesas. Crea un mundo hecho a su imagen y semejanza.*

MARX Y ENGELS, *El manifiesto comunista* (1848)

*En el momento en que dichos descubrimientos tuvieron lugar, la superioridad de fuerzas resultó ser tan grande en el lado de los europeos que fueron capaces de cometer impunemente en esos remotos parajes toda clase de injusticias. Es posible que de aquí en adelante los nativos de esos países se fortalezcan y los de Europa se debiliten, y los habitantes de todo el mundo arriben a ese equilibrio de fuerza y valor que, al inspirar el temor recíproco, es lo único que puede abrumar la injusticia de las naciones independientes y conducir las a alguna clase de respeto por los derechos de las demás. Y nada puede lograr ese equilibrio de fuerzas mejor que la mutua comunicación de conocimientos y de toda clase de*

*mejoras que naturalmente se genera mediante un intenso comercio entre todas las naciones.*

ADAM SMITH, *La riqueza de las naciones* (1776)

### 1.1. EL CAPITALISMO COMO EL ÚNICO SISTEMA SOCIOECONÓMICO

Empiezo el presente capítulo con dos citas. La primera, de Karl Marx y Friedrich Engels, tiene unos ciento setenta años de antigüedad; la segunda, de Adam Smith, tiene casi doscientos cincuenta. Estos dos pasajes de sendas obras clásicas de economía política reflejan, mejor quizá que cualquier otra escrita en la actualidad, la esencia de dos cambios por los que está pasando el mundo y que son capaces de marcar toda una época. Uno es el establecimiento del capitalismo no solo como sistema socioeconómico dominante, sino como único sistema del mundo. El segundo es el reequilibrio del poder económico entre Europa y Norteamérica por un lado y Asia por otro, debido al auge experimentado por esta última. Por primera vez desde la Revolución industrial, las rentas de los habitantes de estos tres continentes son cada vez más similares entre ellas, volviendo más o menos a los mismos niveles relativos que tenían antes de la Revolución industrial (ahora, por supuesto, a un nivel absoluto y mucho más elevado de renta). En términos de historia universal, el dominio único que ejercen el capitalismo y el renacimiento económico de Asia constituyen desarrollos muy notables, que quizá estén relacionados.

El hecho de que todo el planeta opere actualmente según los mismos principios económicos —producción organizada con vistas a la obtención de beneficios utilizando mano de obra asalariada libre desde el punto de vista jurídico y en su mayoría capital privado, con coordinación descentralizada— carece por completo de precedentes históricos. En el pasado, el capitalismo, ya fuera en el Imperio romano, en la Mesopotamia del siglo VI, en las ciudades Estado de la

Italia medieval o en los Países Bajos de la Edad Moderna, tuvo siempre que coexistir —a veces dentro de la misma unidad política— con otras formas de organización de la producción. Entre ellas estaban la caza y la recolección, la esclavitud (de distintos tipos), la servidumbre (en la que los trabajadores estaban jurídicamente vinculados a la tierra y tenían prohibido servir a otros) y la producción de mercancías simples llevada a cabo por artesanos independientes o agricultores a pequeña escala. Incluso en época tan reciente como hace apenas un siglo, cuando apareció la primera encarnación del capitalismo global, el mundo seguía incluyendo todos esos modos de producción. Tras la Revolución rusa, el capitalismo se repartió el mundo con el comunismo, que imperaba en una serie de países que comprendían una tercera parte de la población. Hoy día no queda nada más que el capitalismo, excepto en zonas muy marginales que no tienen la menor influencia sobre la evolución mundial.

La victoria global de este sistema tiene muchas implicaciones que ya fueron previstas por Marx y Engels en 1848. El capitalismo facilita a nivel internacional —e incluso lo anhela cuando los beneficios obtenidos en el exterior son superiores a los obtenidos en el ámbito nacional— el intercambio de mercancías, el movimiento de capitales y, en algunos casos, hasta el movimiento de la mano de obra. Así pues, no es una casualidad que cuando más se desarrollara la globalización fuera en el periodo comprendido entre las Guerras Napoleónicas y la Primera Guerra Mundial, cuando dominó en gran medida el capitalismo. Y tampoco es una casualidad que la globalización de hoy día coincida con el éxito incluso más absoluto del capitalismo. Si el comunismo hubiera triunfado sobre aquel, no cabe prácticamente duda alguna de que, a pesar del credo internacionalista profesado por sus fundadores, no habría desembocado en la globalización. Las sociedades comunistas eran mayoritariamente autárquicas y nacionalistas, y a escala internacional había en ellas solo un mínimo movimiento de mercancías, de capitales y de mano de obra. Incluso dentro del bloque soviético, las actividades comerciales se llevaban a cabo solo con el fin de vender los excedentes de la producción o con arreglo a

los principios mercantilistas de las negociaciones bilaterales. Y eso es completamente distinto del capitalismo, que, como señalaban Marx y Engels, tiene una tendencia intrínseca a expandirse.

El dominio incontestado del modo de producción capitalista tiene su equivalente en el criterio ideológico igualmente incontestado que considera que el lucro no solo es respetable, sino que es el objetivo más importante de la vida del individuo, un incentivo que entienden las personas de todos los rincones del mundo y de todas las clases sociales. Puede que cueste trabajo convencer de algunas de nuestras creencias, de nuestras preocupaciones y de nuestras motivaciones a alguien que se diferencia de nosotros por su experiencia de vida, por su género, por su raza o por sus orígenes y su formación, pero esa misma persona comprenderá con toda facilidad el lenguaje del dinero y del lucro. Si le explicamos que nuestro objetivo es conseguir el mejor trato posible, será capaz de determinar sin ningún esfuerzo si la mejor estrategia económica a seguir es la cooperación o la competitividad. El hecho de que (por usar la terminología marxista) la infraestructura (la base económica) y la superestructura (las instituciones políticas y judiciales) estén tan bien alineadas en el mundo actual no solo contribuye a que el capitalismo global mantenga su hegemonía, sino también a que los objetivos de las personas sean más compatibles y que la comunicación entre ellas sea más clara y más fácil, pues todo el mundo sabe qué es lo que persigue la otra parte. Vivimos en un mundo en el que todas las personas siguen las mismas reglas y entienden el mismo lenguaje de la obtención de beneficios.

Ante una afirmación tan radical es preciso hacer algunas salvedades. De hecho, hay comunidades pequeñas dispersas por el mundo que rechazan el lucro, y algunos individuos que lo desdeñan. Pero no influyen en el carácter de los acontecimientos ni en la marcha de la historia. No debería pensarse que la tesis de que las creencias y los sistemas de valores individuales están alineados con los objetivos del capitalismo implica que todas nuestras acciones están movidas enteramente y en todo momento por los beneficios. A veces las personas llevan a cabo acciones que son altruistas de verdad, o que persiguen otros objetivos. Pero para la mayoría de



nosotros, si valoramos esas acciones por el tiempo empleado o el dinero gastado en ellas, lo cierto es que apenas desempeñan un papel muy pequeño en nuestras vidas. Del mismo modo que es un error llamar «filántropos» a los multimillonarios que adquieren una fortuna enorme por medio de prácticas reprensibles y luego ceden una reducida parte de su riqueza, también es un error destacar el pequeño subconjunto de acciones altruistas que realizamos e ignorar el hecho de que quizá pasamos el 90 por ciento de nuestra vida consciente realizando resueltos actividades cuyo objetivo es mejorar nuestro nivel de vida, fundamentalmente ganando dinero.

Esta alineación de los objetivos de los individuos con los del sistema constituye un grandísimo éxito conseguido por el capitalismo, que analizaré más a fondo en el capítulo 5. Sus partidarios incondicionales explican ese éxito como consecuencia de la «naturalidad» del capitalismo; esto es, el supuesto de que este sistema refleja a la perfección nuestra personalidad innata, nuestro deseo de comerciar, de ganar dinero, de esforzarnos por alcanzar unas condiciones económicas mejores y una vida más placentera. Pero no creo que, aparte de ciertas funciones primarias, sea exacto hablar de deseos innatos, como si existieran independientemente de las sociedades en las que vivimos. Muchos de esos deseos son producto de la socialización en el marco de aquellas, y, en este caso, en el marco de las sociedades capitalistas, que son las únicas que existen.

Es una idea añeja, sostenida por autores tan distinguidos como Platón, Aristóteles y Montesquieu, afirmar que un sistema político o económico mantiene una relación armónica con los valores y comportamientos predominantes de una sociedad. Y desde luego es cierto en lo que concierne al sistema actual. El capitalismo ha conseguido un éxito notable a la hora de transmitir sus objetivos a la gente, empujándola a adoptar sus fines o convenciéndola de ello y alcanzando así una concordancia extraordinaria entre lo que él exige para su expansión y las ideas, los deseos y los valores de las personas. El capitalismo ha tenido mucho más éxito que sus competidores a la hora de crear las condiciones que, según el especialista en filosofía política John Rawls, son necesarias para

asegurar la estabilidad de cualquier sistema, a saber: que en sus acciones cotidianas los individuos manifiesten y de paso refuercen los valores generales en los que se basa el sistema social.

No obstante, el dominio del mundo ejercido por el capitalismo se ha logrado con dos tipos distintos de este: el capitalismo meritocrático liberal que ha venido desarrollándose gradualmente en Occidente a lo largo de los últimos doscientos años (analizado en el capítulo 2) y el capitalismo político o autoritario dirigido por el Estado ejemplificado por China, pero que existe también en otros países de Asia (Singapur, Vietnam, Birmania) y algunos de Europa y África (Rusia y los países del Cáucaso, Asia Central, Etiopía, Argelia y Ruanda) (analizado en el capítulo 3). Como ha sucedido muy a menudo en la historia de la humanidad, la ascensión y el aparente triunfo de un sistema o de una religión van seguidos inmediatamente de una especie de cisma entre las diversas variantes del mismo credo. Tras su victoria por todo el Mediterráneo y Oriente Próximo, el cristianismo experimentó una serie de feroces disputas y divisiones ideológicas (la más notable de las cuales fue la escisión entre la ortodoxia y el arrianismo), y al final se produjo el primer gran cisma entre la Iglesia de Oriente y la de Occidente. No muy distinto fue el destino del islam, que casi justo después de sus vertiginosas conquistas se dividió en dos ramas, la sunita y la chiita. Y por último, el comunismo, el rival del capitalismo durante el siglo XX, no se mantuvo mucho tiempo como un sistema monolítico, y se dividió en dos versiones, la que capitaneaba la Unión Soviética y la de China. La victoria global del capitalismo no es, en este sentido, muy distinta: se nos presentan dos modelos que se diferencian no solo en la esfera política, sino también en la económica y, en un grado mucho menor, en la social. Y creo que es bastante improbable que, suceda lo que suceda en la competición entre capitalismo liberal y capitalismo político, un solo sistema acabe dominando todo el planeta.

## 1.2. LA ASCENSIÓN DE ASIA Y EL REEQUILIBRIO DEL MUNDO

El éxito económico del capitalismo político es la fuerza que se esconde tras el segundo desarrollo notable al que hacíamos referencia anteriormente: la ascensión de Asia. Si bien es verdad que no se ha debido solo a aquello: países capitalistas liberales como la India e Indonesia también están creciendo con mucha rapidez. Pero no cabe la menor duda de que la transformación histórica de Asia está siendo encabezada por China. Este cambio, a diferencia de la ascensión del capitalismo a la supremacía global, tiene un precedente histórico en el sentido de que vuelve a situar la distribución de la actividad económica de Eurasia más o menos en la posición que se daba antes de la Revolución industrial. Pero lo hace con un toque especial. Mientras que los niveles de desarrollo económico de la Europa occidental y de Asia (China) eran más o menos los mismos en los siglos I y II, por ejemplo, o en los siglos XIV y XV, una y otra parte del mundo por entonces apenas interactuaban entre ellas y en general no tenían conocimiento una de otra. En realidad, actualmente sabemos mucho más acerca de sus niveles relativos de desarrollo que lo que sabían en su momento los hombres de la época. En cambio, hoy día la interacción entre ambas regiones es intensa y continua. Sus niveles de renta son además muy superiores. Ambas partes del mundo, la Europa occidental y sus vástagos de América del Norte, y Asia, que entre las dos dan cabida al 70 por ciento de la población del planeta y al 80 por ciento de la producción mundial, se hallan en contacto constante a través del comercio, las inversiones, la circulación de personas, el intercambio de tecnologías y el de ideas. La rivalidad resultante entre ambas regiones es más intensa de lo que lo habría sido de no ser así, porque los sistemas, aunque similares, no son idénticos. Y así es al margen de que esa rivalidad se produzca a propósito, de que haya un sistema intentando imponerse sobre el otro y sobre el resto o de que simplemente, por ejemplo, un sistema sea copiado con más alacridad que el otro por el resto del mundo.

El reequilibrio geográfico está poniendo fin a la superioridad militar, política y económica de Occidente, una superioridad que ha

sido dada por descontada durante los dos últimos siglos. Nunca en la historia la superioridad de una parte del mundo sobre otra había sido tan grande como la de Europa sobre África y Asia durante el siglo XIX. Esa superioridad se puso de manifiesto sobre todo en las conquistas coloniales, pero se vio reflejada también en las desigualdades entre las rentas de una y otra parte del mundo y, por tanto, en la desigualdad de ingresos existente entre todos los habitantes del planeta, que podemos calcular con una precisión relativa a partir de 1820, como se encarga de ilustrar la figura 1. En esa gráfica, y a lo largo de todo el libro, la desigualdad se mide utilizando el llamado coeficiente de Gini, cuyos valores van de 0 (desigualdad nula) a 1 (máxima desigualdad). (Este índice se expresa a menudo como un porcentaje en el que cada punto porcentual se denomina punto Gini.)

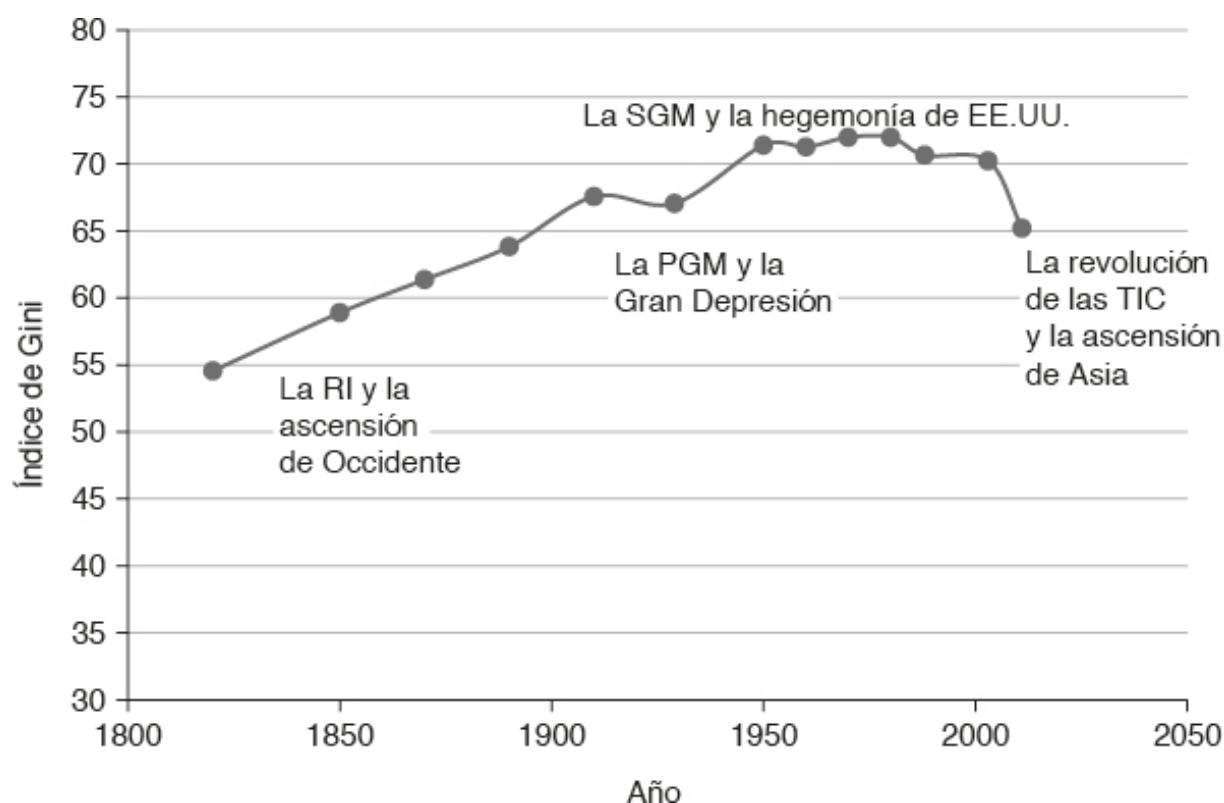


FIGURA 1. Estimación de la desigualdad global de la renta, 1820-2013.

PGM = Primera Guerra Mundial; SGM = Segunda Guerra Mundial; RI = Revolución industrial; TIC = Tecnologías de la información y la comunicación. Fuente: Los datos correspondientes al periodo 1820-1980 están basados en Bourguignon y Morrison (2002), cuyos PIB per cápita han sido sustituidos por los nuevos datos del Maddison Project (2018). Los datos correspondientes a 1988-2001 están basados en Lakner y Milanovic (2016) y en la actualización que he hecho yo mismo. Todas las rentas están en dólares PPA (paridad de poder adquisitivo) de 2011 (la ronda más reciente del Programa de Comparación Internacional en el momento de escribir el libro en 2018). Para los detalles técnicos adicionales, véase el apéndice C.

Antes de que se produjera la Revolución industrial en Occidente, la desigualdad global era bastante moderada, y se debía a las diferencias existentes entre individuos que vivían en las mismas naciones casi tanto como a las existentes entre las rentas medias de los que vivían en naciones distintas. Esta situación cambió de forma espectacular con la ascensión de Occidente. La desigualdad global aumentó casi continuamente desde 1820 hasta poco antes de que diera comienzo la Primera Guerra Mundial, pasando desde los 55 puntos Gini (más o menos el nivel de desigualdad actual en los países latinoamericanos) hasta poco menos de los 70 (un nivel de desigualdad superior al que se da en Sudáfrica hoy día). La subida de los niveles de renta en Europa, Norteamérica y posteriormente en Japón (unida el estancamiento experimentado por China y la India) impulsó en su mayor parte ese aumento de la desigualdad, aunque el que experimentaban las rentas dentro de los países de lo que estaba convirtiéndose en el primer mundo también tuvo algo que ver. Después de 1918 se produjo una breve disminución de la desigualdad global causada por lo que —en el amplio marco en el que operamos— parece que fueron los baches de la Primera Guerra Mundial y de la Gran Depresión, momentos en los que las rentas de los países de Occidente no aumentaron.

Al término de la Segunda Guerra Mundial, la desigualdad global se hallaba en el nivel más alto alcanzado nunca, en torno a los 75 puntos Gini, y siguió así hasta la última década del siglo xx. Durante todo ese tiempo la brecha existente entre Occidente y Asia —China y la India en particular— no siguió ensanchándose, y la independencia de la India y la revolución china fueron sentando las bases para el crecimiento de estos dos gigantes. Ambos países mantuvieron así

sus respectivas posiciones para con Occidente desde finales de la década de 1940 hasta comienzos de los años ochenta. Pero esas posiciones se hallaban muy inclinadas a favor de los países ricos: el PIB per cápita tanto de la India como de China era menos de una décima parte del de los países occidentales.

La desigualdad en materia de rentas empezó a cambiar, y además de forma espectacular, a partir de los años ochenta. Las reformas introducidas en China condujeron a un crecimiento anual de alrededor del 8 por ciento per cápita durante los siguientes cuarenta años, reduciéndose así notablemente la distancia que la separaba de Occidente. Hoy día, el PIB per cápita de China se encuentra más o menos a un 30-35 por ciento del nivel de Occidente, el mismo punto en el que estaba en torno a 1820, y muestra una clara tendencia a seguir subiendo (con respecto a Occidente); es muy probable que continúe haciéndolo hasta el momento en el que las rentas de unos y otros sean muy similares.

La revolución económica de China vino seguida por una aceleración parecida del crecimiento en la India, Vietnam, Tailandia, Indonesia y en otros países de Asia. Aunque ese crecimiento ha venido acompañado de un aumento de las desigualdades dentro de cada uno de los países en cuestión (especialmente en China), la desaparición de la brecha existente con respecto a Occidente ha contribuido a reducir la desigualdad global de las rentas. Y eso es lo que se oculta tras la reciente caída experimentada a nivel global por el coeficiente de Gini.

La convergencia de las rentas asiáticas con las de Occidente tuvo lugar durante otra revolución tecnológica, a saber, la de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC); una revolución en el ámbito de la producción que en esta ocasión favoreció a Asia (el tema será analizado ulteriormente en el capítulo 4). La revolución de las TIC contribuyó no solo al crecimiento mucho más rápido de Asia, sino también a la desindustrialización de Occidente, que, a su vez, no es muy distinta de la que experimentó la India durante la Revolución industrial. Así pues, tenemos dos periodos de aceleración de los cambios tecnológicos que marcan la evolución de la

desigualdad global (véase la figura 1). Los efectos de la revolución de las TIC todavía no han desaparecido; en muchos aspectos, son similares a los de la Revolución industrial: una fuerte remodelación de las rentas en todo el mundo, en virtud de la cual unos grupos progresan y otros decaen, junto con una significativa concentración geográfica de los ganadores y de los perdedores.

Resulta muy útil ver esas dos revoluciones tecnológicas como imágenes especulares recíprocas. Una dio lugar a un aumento de la desigualdad global a través del enriquecimiento de Occidente; y la otra ha dado lugar a una convergencia de las rentas en unas amplias zonas del planeta a través del enriquecimiento de Asia. Cabe esperar que los niveles de renta acaben siendo similares en todo el continente euroasiático y en Norteamérica, contribuyendo así a reducir todavía más la desigualdad global. (Una gran incógnita, sin embargo, es la suerte que corra África, que, hasta el momento, no está recuperando terreno respecto al mundo rico y cuya población es la que crece más deprisa.)

El reequilibrio económico del mundo no es solo geográfico; es también político. El éxito económico de China socava las pretensiones de Occidente, que afirma que existe un vínculo necesario entre capitalismo y democracia liberal. De hecho, semejante pretensión está siendo socavada en el propio Occidente a causa de los desafíos a la democracia liberal planteados por los movimientos populistas y plutocráticos.

El reequilibrio del mundo pone la experiencia asiática en la vanguardia del pensamiento en torno al desarrollo económico. El éxito de Asia en este ámbito hará que su modelo resulte más atractivo para otros y puede que determine nuestras opiniones acerca del desarrollo y el crecimiento económicos, de una manera muy similar a aquella en la que la experiencia de Gran Bretaña y Adam Smith, que se inspiró en esa experiencia, influyeron en nuestra forma de pensar durante los dos últimos siglos.

A lo largo de las últimas cuatro décadas y salvo dos años, los cinco países más grandes de Asia juntos (excluida China) han tenido unas tasas de crecimiento per cápita más altas que las economías

occidentales, y esa tendencia es improbable que cambie. En 1970, Occidente era responsable del 56 por ciento de toda la producción mundial y Asia (incluido Japón) solo del 19 por ciento. Hoy día esa proporción es del 37 y el 43 por ciento, respectivamente.<sup>[1]</sup> Podemos ver con claridad esa tendencia comparando a Estados Unidos con China, y a Alemania con India (figura 2). La notable ascensión de Asia durante la época de la globalización se ve reflejada en el apoyo popular a esta, que es más fuerte en Asia, sobre todo en Vietnam (el 91 por ciento de los entrevistados piensa que la globalización es una fuerza positiva), y más débil en Europa, particularmente en Francia (donde solo el 37 por ciento la apoya).<sup>[2]</sup>

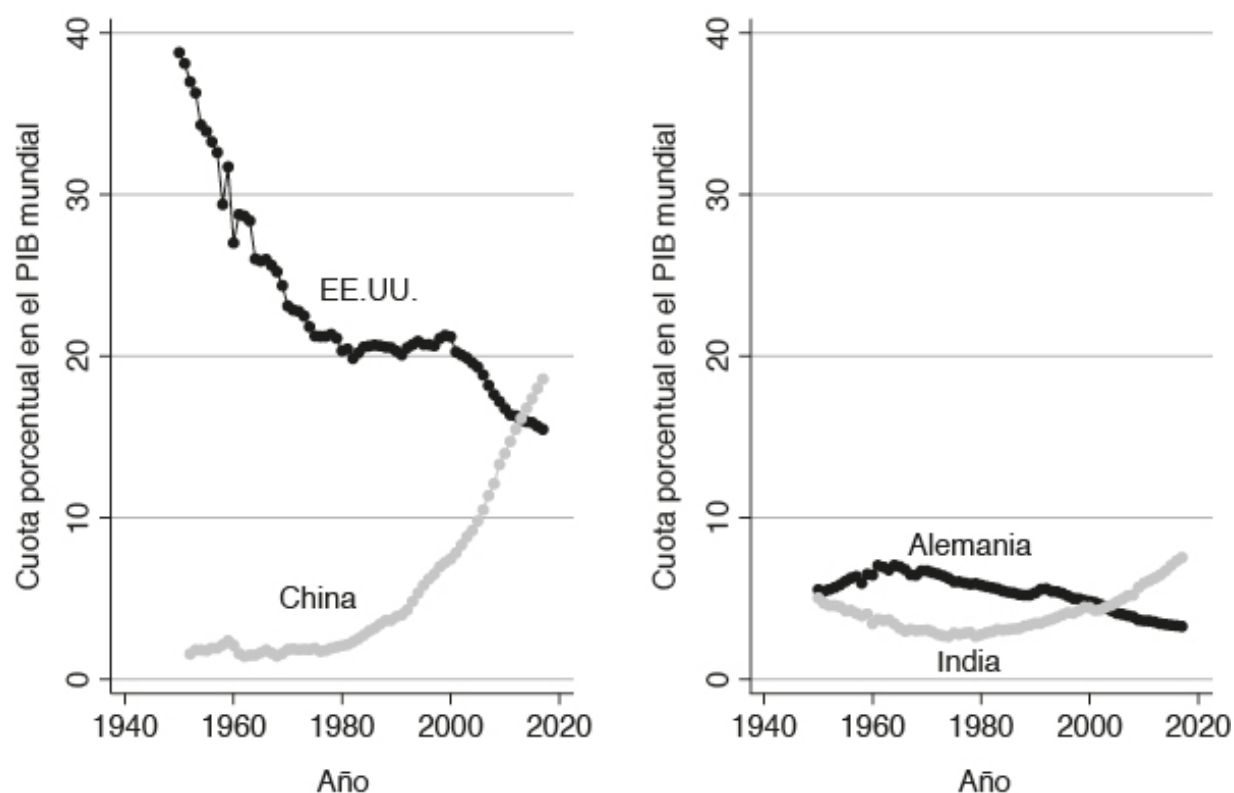


FIGURA 2. Cuota porcentual del PIB global respectivamente de los Estados Unidos y China (a la izquierda) y de Alemania y la India (a la derecha), 1950-2016.

Fuente: cálculo a partir de la versión de 2017 de los Indicadores del Desarrollo Mundial del Banco Mundial, que expresa el PIB per cápita en dólares internacionales (PPA).



El malestar que causa en Occidente la globalización se debe en parte a la brecha existente entre las elites, a las que les ha ido muy bien, y un número significativo de personas que no han visto demasiados beneficios en este proceso, que están molestas con él y que, con o sin razón, consideran que el comercio global y la migración son la causa de todos sus males (véase el capítulo 4). Curiosamente, esta situación se parece a la de las sociedades del tercer mundo de la década de 1970, que también mostraban ese carácter dual, cuando la burguesía estaba volcada en el sistema económico global, mientras que la mayoría de los habitantes del *hinterland* había quedado fuera. Se suponía que esa «lacra» afectaba solo a los países en vías de desarrollo (lo que en la literatura neomarxista se llamaba «desarticulación»), pero parece que ahora se ha trasladado al norte y afecta al mundo rico. Al mismo tiempo, y de un modo casi irónico, el carácter dual de muchas economías en vías de desarrollo está viéndose reducido por su plena inclusión en el sistema globalizado de cadenas de suministro.

MEOLLO DEL  
LIBRO

Parece que en la actualidad los dos tipos de capitalismo, el meritocrático liberal y el político, compiten uno con otro. Están encabezados, respectivamente, por Estados Unidos y China. Pero incluso al margen de que esta última esté dispuesta a poner a disposición de los demás y a «exportar» una versión alternativa del capitalismo en el ámbito de la política y, hasta cierto punto, también de la economía, lo cierto es que el segundo tipo posee ciertas características que lo hacen atractivo para las elites políticas del resto del mundo y no solo de Asia: el sistema les proporciona una mayor autonomía. Resulta atractivo también para mucha gente corriente debido a las altas tasas de crecimiento que parece prometer. Por el contrario, el capitalismo liberal tiene muchas ventajas de sobra conocidas, la más importante de las cuales es que la democracia y el imperio de la ley son valores por sí mismos y a ambos, posiblemente, se les atribuye el fomento de un desarrollo económico más rápido porque favorecen las innovaciones y permiten la movilidad social, y por ende ofrecen unas oportunidades de éxito más o menos iguales para todos. Es el incumplimiento de algunos

aspectos fundamentales de ese sistema de valores implícito —a saber, la tendencia a la creación de una clase alta empeñada en perpetuarse y la polarización entre las elites y el resto de la sociedad — lo que representa la amenaza más grave para la viabilidad a largo plazo del capitalismo liberal. Esa amenaza constituye un peligro tanto para la supervivencia del propio sistema como para el atractivo general que pueda ejercer el modelo sobre el resto del mundo.

En los dos próximos capítulos analizo las principales características de las dos variantes del capitalismo moderno, centrándome en sus rasgos intrínsecos más que en sus aberraciones transitorias. Tener en cuenta en todo momento las diferencias entre las características sistémicas y las incidentales es fundamental si queremos estudiar la evolución a largo plazo tanto del capitalismo meritocrático liberal como del político, y no solo sus fluctuaciones temporales. Me centraré en particular en las organizaciones sociales y económicas que reproducen los dos sistemas, especialmente cuando afectan a cuestiones de desigualdad de rentas y de estructura de clases. La forma en que ambos sistemas abordan estas cuestiones determinará, a mi juicio, su atractivo y su estabilidad respectivos. Y, por consiguiente, nuestro deseo de vivir en uno u otro.

## CAPITALISMO MERITOCRÁTICO LIBERAL

*[La democracia]... ¿no es un modo de pasar el tiempo  
divino y delicioso, aunque sea de momento?*  
PLATÓN, *República*

La definición de capitalismo meritocrático liberal es bastante sencilla. Defino capitalismo del modo en que lo hacían Karl Marx y Max Weber, como el sistema en el que la mayor parte de la producción se lleva a cabo por medios privados de producción, el capital contrata mano de obra libre desde el punto de vista jurídico y la coordinación está descentralizada. Además, por citar también el requisito propuesto por Joseph Schumpeter, la mayor parte de las decisiones en materia de inversión son tomadas por empresas privadas o por emprendedores individuales.<sup>[3]</sup>

|                                                           |
|-----------------------------------------------------------|
| DEFINICIÓN DEL<br>CAPITALISMO<br>MERITOCRÁTICO<br>LIBERAL |
|-----------------------------------------------------------|

Los términos «meritocrático» y «liberal» proceden de las definiciones de diversas formas de igualdad que John Rawls expone en *Teoría de la justicia* (1971). La «igualdad meritocrática» es un sistema de «libertad natural» en el que las profesiones están «abiertas al talento», esto es, no existen obstáculos legales que impidan a los individuos alcanzar una determinada posición en la sociedad. Admite absolutamente la transmisión de las propiedades. La «igualdad liberal» es más equitativa porque corrige, en parte, la transmisión de las propiedades imponiendo elevados gravámenes a las herencias e incluye la educación gratuita como medio para reducir la transferencia intergeneracional de ventajas y privilegios.

La expresión «capitalismo meritocrático liberal» plantea, pues, la cuestión de cómo se producen y se intercambian los bienes y servicios («capitalismo»), cómo se distribuyen estos entre los individuos («meritocrático») y cuánta movilidad social existe («liberal»).

En este capítulo, centraré mi atención en cómo las fuerzas sistémicas existentes dentro del capitalismo meritocrático liberal determinan la distribución de las rentas y dan lugar a la formación de una élite de clase alta. En el capítulo 3, examinaré otras cuestiones similares respecto al capitalismo político. En ambos capítulos, se hará hincapié en la distribución de la renta, en la desigualdad de la renta y del capital, y en la formación de clases, no en la producción.

## 2.1. CARACTERÍSTICAS FUNDAMENTALES DEL CAPITALISMO MERITOCRÁTICO LIBERAL

### 2.1a. *Capitalismos históricos*

La mejor manera de entender el capitalismo meritocrático liberal es contrastando sus características distintivas con las del capitalismo clásico del siglo XIX y con las del socialdemócrata, que existió entre aproximadamente el fin de la Segunda Guerra Mundial y el comienzo de la década de 1980 en Europa Occidental y Norteamérica. Hablamos aquí de características «típicas-ideales» de los sistemas y pasamos por alto detalles que pueden variar según los distintos países y épocas. Pero en las siguientes secciones, en las que me centraré solo en el capitalismo meritocrático liberal, analizaré esas características pormenorizadamente en lo que concierne a un país que puede considerarse prototípico, a saber, Estados Unidos.

La tabla 1 resume las diferencias entre los tres tipos históricos de capitalismo por los que han pasado las economías occidentales. En aras de la simplificación, tomaré el Reino Unido antes de 1914 como representante del capitalismo clásico, la Europa Occidental y Estados

Unidos desde el fin de la Segunda Guerra Mundial hasta los primeros años ochenta como representantes del capitalismo socialdemócrata, y Estados Unidos del siglo XXI como representante del capitalismo meritocrático liberal.<sup>[4]</sup> Nótese que, como los dos rasgos fundamentales que distinguen el liberal del meritocrático, el impuesto de sucesiones y una educación pública más o menos accesible para todos, se han relajado en Estados Unidos durante los últimos treinta años, puede que el país haya virado hacia un modelo de capitalismo más «meritocrático» y menos «liberal». No obstante, como lo utilizo a modo de ejemplo de todos los países capitalistas ricos, creo que todavía es admisible hablar del capitalismo meritocrático liberal como de un solo modelo.

TABLA 1. CARACTERÍSTICAS FUNDAMENTALES DEL CAPITALISMO CLÁSICO, EL SOCIALDEMÓCRATA Y EL MERITOCRÁTICO LIBERAL

| <b>Forma de capitalismo</b>                                                               | <b>Capitalismo clásico</b> | <b>Capitalismo socialdemócrata</b> | <b>Capitalismo meritocrático liberal</b> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|------------------------------------|------------------------------------------|
| Economía representativa                                                                   | Reino Unido antes de 1914  | EE.UU. y Europa después de la SGM  | EE.UU. a comienzos del siglo XXI         |
| 1. Aumento de la participación correspondiente a la renta del capital en el producto neto | Sí                         | No                                 | Sí                                       |
| 2. Elevada concentración de la propiedad de capital                                       | Sí                         | Sí                                 | Sí                                       |
| 3. Los individuos que tienen abundancia de capital son ricos                              | Sí                         | Sí                                 | Sí                                       |
| 4. Los ricos por su renta de capital son también ricos por la renta del trabajo           | No                         | No                                 | Sí                                       |
| 5. Los ricos (o potencialmente ricos) se casan entre ellos (homogamia)                    | Sí (hasta cierto punto)    | No                                 | Sí                                       |

|                                                                                                    |    |                                   |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|----|-----------------------------------|----|
| 6. Estrecha correlación entre las rentas de padres e hijos (transmisión de ventajas y privilegios) | Sí | Sí, pero en algunos casos es baja | Sí |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|----|-----------------------------------|----|

Nota: «rico» sin más adjetivos indica que una persona es rica por su renta.

Empezaremos por la característica básica de todo sistema capitalista, la división de las ganancias netas entre los dos factores de la producción: los propietarios del capital (más en general, los dueños de la propiedad) y los trabajadores. Esta división no tiene por qué coincidir con dos clases distintas de individuos. Solo coincidirá cuando una de ellas reciba su renta únicamente del capital y la otra, únicamente del trabajo.<sup>[5]</sup> Como luego veremos, que estas clases se solapen o no es lo que diferencia los distintos tipos de capitalismo.

|                                                                          |
|--------------------------------------------------------------------------|
| DIVISIÓN DEL<br>PRODUCTO NETO<br>ENTRE<br>PROPIETARIOS Y<br>TRABAJADORES |
|--------------------------------------------------------------------------|

Los datos acerca de la división del total de la renta neta entre el capital y el trabajo son bastante turbios para el periodo previo al año 1914, pues los primeros cálculos correspondientes al Reino Unido, realizados por el economista Arthur Bowley, no se llevaron a cabo hasta 1920. Tomando como base este trabajo, se ha sostenido que la parte de la renta relativa al capital y al trabajo es más o menos constante, tendencia que ha dado en llamarse ley de Bowley. Los datos obtenidos por Thomas Piketty (2014, 200-201) del Reino Unido y Francia han sembrado serias dudas en torno a esta conclusión, incluso para épocas pasadas. A propósito del Reino Unido durante el periodo 1770-2010, Piketty descubrió que la parte correspondiente al capital osciló entre el 20 y el 40 por ciento de la renta nacional. En Francia, entre 1820 y 2010, esa variación fue incluso mayor: de menos del 15 por ciento en la década de 1940 a más del 45 por ciento en la década de 1860. No obstante, los porcentajes se estabilizaron a partir de la Segunda Guerra Mundial, lo cual vino a reforzar la creencia en la ley de Bowley. Paul Samuelson, por ejemplo, en su influyente obra *Economía*, incluía dicha ley entre las seis tendencias básicas del desarrollo económico

en los países avanzados (aunque admitía cierta «inclinación al alza de la parte correspondiente al trabajo») (Samuelson 1976, 740). Sin embargo, desde finales del siglo XX, la parte del total relativa a la renta del capital ha aumentado. Esta tendencia ha sido bastante fuerte en Estados Unidos, pero ha sido documentada también en la mayor parte de los países desarrollados, así como en aquellos en vías de desarrollo, aunque los datos correspondientes a estos últimos deben ser tomados con mucha cautela (Karabarbounis y Neiman 2013).

El aumento de la parte correspondiente a la renta del capital en el total implica que el capital y los capitalistas están volviéndose más importantes que el trabajo y los trabajadores, y, por consiguiente, están adquiriendo más poder económico y político. Esta tendencia se ha producido tanto en el capitalismo clásico como en el meritocrático liberal, pero no en la variedad socialdemócrata (tabla 1). Este aumento afecta también a la distribución de la renta interpersonal, porque por lo general (1) las personas que reciben del capital una elevada proporción de sus ingresos son ricas, y (2) la renta del capital se concentra en relativamente pocas manos. Estos dos factores dan lugar casi por sí solos a una mayor desigualdad de la renta entre los individuos.

Para entender por qué (1) y (2) son indispensables para la traducción automática de una mayor participación del capital en una mayor desigualdad interpersonal, hágase el siguiente experimento mental: supóngase que la parte correspondiente al capital en la renta neta aumenta, pero que cada individuo recibe la misma proporción de la renta del capital y del trabajo que el resto.<sup>[6]</sup> Un aumento de la parte del valor añadido correspondiente a la renta del capital incrementará la renta de cada individuo en la misma proporción, y la desigualdad no cambiará. (Las medidas de desigualdad son relativas.) En otras palabras, si no tenemos una estrecha correlación positiva entre tener «abundancia de capital» (esto es, que un gran porcentaje de la propia renta derive del capital) y ser rico, un aumento de la parte del valor añadido correspondiente a aquel no da lugar a una mayor desigualdad

interpersonal. Nótese que en este ejemplo sigue habiendo ricos y pobres, pero no existe correlación entre el porcentaje de renta que una persona recibe del capital y la posición de esta en la distribución general de la renta.

Ahora bien, imaginemos una situación en la que los pobres reciben del capital una proporción más elevada en su renta que los ricos. Como antes, hagamos que la parte correspondiente al capital general en los ingresos netos se incremente. Pero en esta ocasión, el aumento de la parte de la renta del capital reducirá la desigualdad de la renta porque incrementará proporcionalmente más la de las personas que ocupan el extremo inferior de la distribución.

Pero ninguno de estos ejercicios mentales refleja lo que sucede en realidad en las sociedades capitalistas: existe, más bien, una fuerte asociación positiva entre tener abundancia de capital y ser rico. Cuanto más rica es una persona, más probable será que una elevada cuota de su renta proceda del capital.[\[7\]](#) Así ha sido en todos los tipos de capitalismo (véase la tabla 1, filas 2 y 3). Esta característica en particular —las personas que tienen abundancia de capital son también ricas— puede considerarse un rasgo inmutable del capitalismo, al menos en las formas en las que lo hemos experimentado hasta la fecha.[\[8\]](#)

El siguiente rasgo a considerar es el vínculo existente entre ser una persona acomodada en términos de capital (esto es, ser rico por la renta del capital dentro de la distribución de esta) y ser una persona acomodada en términos de ganancias (esto es, ser rico por la renta del trabajo dentro de la distribución de esta). Cabría pensar que es harto improbable que las personas que son ricas por su abundancia de capital lo sean por la renta del trabajo que perciben. Pero no es así, ni mucho menos. Así lo pone de manifiesto un ejemplo bien sencillo con dos grupos de individuos, los «pobres» y los «ricos». En general, los pobres tienen ingresos bajos, la mayor parte de los cuales proceden del trabajo; y a los ricos les pasa lo contrario. Considérese la situación 1: los pobres tienen 4 unidades de renta procedente del trabajo y 1 unidad de

|                                                                  |
|------------------------------------------------------------------|
| PERSONAS RICAS<br>POR CAPITAL Y<br>PERSONAS RICAS<br>POR TRABAJO |
|------------------------------------------------------------------|



renta procedente del capital; los ricos tienen 4 y 16 unidades, respectivamente. En este caso, los que tienen abundancia de capital son en efecto ricos, pero la cantidad de su renta procedente del trabajo es la misma que la de los pobres. Consideremos ahora la situación 2: todo sigue igual que en la primera, salvo que la renta procedente del trabajo de los ricos aumenta hasta las 8 unidades. Siguen teniendo abundancia de capital, pues perciben de él una cuota mayor en su renta total que los pobres (16 de 24 unidades =  $2/3$ ), pero además ahora son ricos por la renta del trabajo (8 unidades frente a las solo 4 de los pobres).

La situación 2 se da cuando los individuos que tienen abundancia de capital no solo son ricos, sino que además son relativamente pudientes en términos de renta del trabajo. Si todos los demás elementos son iguales, la situación 2 es más desigual que la situación 1. De hecho, esta es una de las diferencias importantes entre el capitalismo clásico y el capitalismo socialdemócrata por un lado, y el capitalismo meritocrático liberal por el otro (véase la tabla 1, fila 4). La percepción y la realidad del clásico era que los capitalistas (aquellos a los que llamo aquí personas que tienen abundancia de capital) eran todos muy ricos, pero no solían percibir una gran renta procedente del trabajo; en el caso extremo, no recibían ninguna en absoluto. No es una casualidad que Thorstein Veblen los etiquetara como «clase ociosa». Análogamente, los trabajadores no percibían renta alguna del capital; sus ingresos procedían en su totalidad del trabajo.<sup>[9]</sup> En este caso, se daba una división perfecta de la sociedad entre capitalistas y trabajadores, en la que ambas partes recibían una renta cero del factor de producción correspondiente a su contrario. (Si añadimos a los terratenientes, que obtenían el cien por cien de su renta de la tierra, tendremos la clasificación tripartita de clases introducida por Adam Smith.) La desigualdad era alta en esas sociedades fragmentadas porque los capitalistas tendían a poseer muchísimo capital y el rendimiento de este era (a menudo) alto, pero la desigualdad no se veía agravada por el hecho de que esos mismos individuos tuvieran también unas rentas procedentes del trabajo elevadas.

La situación es distinta en el capitalismo meritocrático liberal, tal como vemos actualmente en Estados Unidos. Las personas que son ricas por su capital tienden ahora a serlo también por su trabajo (o, por decirlo en términos más actuales, suelen ser individuos que tienen un «capital humano» elevado). Mientras que las situadas en lo alto de la escala de la distribución de la renta según el capitalismo clásico eran financieros, rentistas y propietarios de grandes explotaciones industriales (individuos que no estaban contratados por nadie y, por lo tanto, no tenían renta del trabajo), hoy día un porcentaje significativo de las personas que ocupan los lugares más altos de la escala son directivos muy bien pagados, diseñadores de páginas web, médicos, dueños de bancos de inversión y otros profesionales de élite. Son empleados asalariados que tienen que trabajar para percibir sus cuantiosos sueldos.[\[10\]](#) Pero esas mismas personas, ya sea por herencia o porque han ahorrado el dinero suficiente a lo largo de su vida laboral, poseen también grandes activos financieros y extraen de ellos una proporción significativa de su renta.

El aumento de la cuota de la renta del trabajo en el 1 por ciento que ocupa los lugares más altos de la escala (o incluso en grupos todavía más selectos, como el que constituye el 0,1 por ciento de las personas más ricas) ha sido perfectamente documentado por Thomas Piketty en su libro *El capital en el siglo XXI* (2014), y por otros autores.[\[11\]](#) Volveremos sobre este tema más adelante en este mismo capítulo. Lo que conviene tener en cuenta aquí es que la presencia de una elevada renta del trabajo en la zona más alta de la escala de la distribución de las ganancias agudiza la desigualdad cuando va asociada con la elevada renta del capital que perciben los mismos individuos. Se trata de una peculiaridad del capitalismo meritocrático liberal, algo que no se había visto nunca hasta la fecha en semejante proporción.

Pasemos ahora a la cuestión de los modelos de matrimonio bajo las distintas formas de capitalismo (tabla 1, fila 5). Cuando los economistas estudiamos las desigualdades de renta o de patrimonio, utilizamos el hogar

|                          |
|--------------------------|
| MODELOS DE<br>MATRIMONIO |
|--------------------------|

como unidad de observación. Para ello es muy importante si todos los miembros de la unidad tienen o no individualmente una posición acomodada. Como muchos hogares se forman por medio del matrimonio, conviene examinar cómo se emparejan las personas. En este caso, como en el de la renta del capital y la del trabajo, el capitalismo meritocrático liberal se diferencia una vez más de los otros dos capitalismos.

Para ilustrar esa diferencia, comparemos los modelos de emparejamiento matrimonial en Estados Unidos durante la década de 1950 y el siglo XXI. Después de la Segunda Guerra Mundial, los hombres tendieron a contraer matrimonio con mujeres de un estatus similar al suyo, pero cuanto más rico fuera el marido, menos probable era que la mujer trabajara y que tuviera sus propios ingresos. Hoy día, los hombres más ricos y más cultos suelen casarse con mujeres más ricas y más cultas. Podemos ver lo que sucede con la desigualdad en estas dos situaciones con un ejemplo muy sencillo. Pensemos en dos hombres, uno de los cuales gana cincuenta unidades, mientras que el otro gana cien, y en dos mujeres, una de las cuales gana diez unidades y la otra veinte. Ahora supongamos que hay un emparejamiento selectivo (también llamado homogamia), esto es, una correlación positiva entre las ganancias de los maridos y las de las esposas; de ese modo, el hombre que gana cien se casa con la mujer que gana veinte, y el más pobre se casa con la más pobre. Pero luego supongamos que la mujer rica deja el trabajo (como ocurrió en los años cincuenta), mientras que los dos miembros de la otra pareja continúan trabajando. La proporción de los ingresos de las dos familias será de cien a sesenta. Hagamos ahora que el emparejamiento selectivo siga siendo el mismo, pero que ambas mujeres continúen trabajando (como ocurre hoy día): la proporción de los ingresos de las dos familias será de ciento veinte a sesenta, esto es, la desigualdad aumentará.

El ejemplo demuestra que, en una situación de emparejamiento selectivo, la desigualdad será mayor si la participación de la mujer en el ámbito laboral se intensifica. Más todavía si los

emparejamientos eran antes aleatorios o no selectivos (en los que los hombres ricos se casan con mujeres más pobres). Algunos han sostenido que el emparejamiento selectivo se ha vuelto mucho más frecuente en el capitalismo meritocrático liberal porque las normas sociales han cambiado tanto que hay más mujeres con educación superior (de hecho, sus tasas de titulación superan actualmente las de los varones) y con empleo. También es posible (aunque se trata de una afirmación del todo especulativa) que las preferencias de las personas hayan cambiado, y que tanto hombres como mujeres prefieran en la actualidad unirse con individuos que sean similares a ellos. Independientemente de cuál sea el motivo, lo cierto es que el incremento de la homogamia es otro factor que aumentará la desigualdad de la renta. Sin embargo, solo lo hará durante el periodo de transición del emparejamiento aleatorio (o del emparejamiento selectivo en el que la esposa no participe en el ámbito laboral) al selectivo. Una vez que este último y que las tasas de participación en el ámbito laboral alcancen sus límites, desaparecerá el efecto de aceleración de la desigualdad. Esta se estabiliza, aunque sus niveles sigan siendo altos.

La última característica del capitalismo que examinaremos es la transmisión de las ventajas adquiridas, en especial el patrimonio y el capital humano, de generación en generación, a menudo medida por la correlación entre la renta de los padres y la de los hijos (tabla 1, fila 6). Aunque carecemos de datos de épocas anteriores, es razonable suponer que esa transmisión tiene que haber sido muy marcada bajo todas las modalidades de capitalismo. Por lo que respecta a los periodos más recientes, sobre los que disponemos de más datos, sabemos que es significativamente menor en las sociedades contemporáneas más igualitarias, en las que el acceso a la educación es fácil, los costes de la formación recaen en los contribuyentes y los impuestos de sucesiones son altos. Las sociedades nórdicas tienen una correlación intergeneracional de las rentas particularmente baja, y es probable que fuese así durante la edad de oro del capitalismo

|                                                       |
|-------------------------------------------------------|
| TRANSMISIÓN<br>INTERGENERACIONAL DE LA<br>DESIGUALDAD |
|-------------------------------------------------------|

socialdemócrata, sobre todo en la Europa occidental.<sup>[12]</sup> Por el contrario, Estados Unidos tiene hoy día una transmisión intergeneracional de la desigualdad y una inequidad de la renta elevadas. Los estudios que comparan la situación en varios países ponen de manifiesto una correspondencia relativamente estrecha entre los dos factores, de modo que no tienen nada de sorprendente (Corak 2013, 11; Brunori, Ferreira y Peragine 2013, 27). Esperaríamos que Estados Unidos, con su alta tasa de desigualdad, tuviera también una elevada transmisión de la desigualdad intergeneracional.

|               |
|---------------|
| CARÁCTER      |
| COMPLEJO DEL  |
| CAPITALISMO   |
| MERITOCRÁTICO |
| LIBERAL       |

Entonces ¿qué es lo que nos encontramos, en general, cuando comparamos las desigualdades en las distintas versiones del capitalismo? En los seis aspectos examinados aquí, el capitalismo meritocrático liberal pone de manifiesto unos rasgos que intensifican la desigualdad. Se diferencia del capitalismo clásico sobre todo en que los individuos ricos por su renta del capital lo son también por la del trabajo, y probablemente también por su mayor grado de emparejamiento selectivo. Se diferencia del capitalismo socialdemócrata en varios aspectos: muestra en las ganancias netas un aumento de la parte del valor añadido correspondiente al capital, tiene capitalistas ricos por su renta del trabajo, casi con toda seguridad tiene un mayor predominio de los emparejamientos selectivos y es muy probable que tenga una mayor transmisión intergeneracional de la desigualdad.

No obstante, debemos hacer tres puntualizaciones antes de pasar a un estudio más detallado de cada una de estas seis características. El hecho de que el capitalismo meritocrático liberal saque «Sí» en las seis no implica automáticamente que tenga que ser más desigual que las otras formas. Y, de hecho, desde luego no lo es más que el capitalismo clásico (Milanovic 2016, cap. 2). No he incluido aquí las fuerzas de redistribución, a través de impuestos y ayudas económicas, que el capitalismo liberal ha «heredado» del socialdemócrata, y de las que carecía el capitalismo clásico. Esas

fuerzas reducen, en efecto, la desigualdad por debajo del nivel que determina solo la renta del mercado.

En segundo lugar, sacar un «Sí» en un determinado rasgo no nos dice con cuánta fuerza aumenta este la desigualdad. Por ejemplo, aunque tanto el capitalismo clásico como el liberal tienen una elevada concentración de renta del capital, esta era mucho mayor en la modalidad clásica. En torno a 1914, el 70 por ciento de la riqueza de Gran Bretaña estaba en manos del 1 por ciento que ocupaba el nivel más alto en la escala de los ricos; ese número se sitúa actualmente en torno al 20 por ciento (Alvaredo, Atkinson y Morelli 2018). La riqueza sigue estando muy concentrada, pero mucho menos de lo que lo estaba antes.

En tercer lugar, algunos de los rasgos distintivos que aumentan la desigualdad en el capitalismo meritocrático liberal puede que sean moralmente aceptables e incluso, en algunos casos, deseables. Sí, la desigualdad es mayor allí donde es mayor la cuota de capitalistas ricos por la renta del trabajo, pero ¿acaso no es bueno que las personas puedan hacerse ricas trabajando? ¿No es mejor acaso que se obtengan rentas más altas tanto del trabajo como de la propiedad, y no solo de esta última? Y, sí, la homogamia incrementa la desigualdad, pero ¿acaso no es algo deseable, por cuanto refleja una participación mucho mayor de la mujer en el mundo laboral, unas normas sociales que valoran el trabajo remunerado y una preferencia por cónyuges que son similares a nosotros mismos? Es esa profunda ambivalencia entre los efectos de algunas características del capitalismo moderno que fomentan la desigualdad y el hecho de que la mayoría de las personas las considere socialmente deseables (dejando a un lado sus efectos sobre la desigualdad) lo que deberíamos tener presente cuando sigamos examinando las características del capitalismo meritocrático liberal y analicemos las soluciones que pueden aplicarse a la elevada desigualdad de esas sociedades.

### *2.1b. Causas sistémicas y no sistémicas del incremento de la desigualdad en el capitalismo meritocrático liberal*

Hasta ahora, al analizar las fuerzas que impulsan la desigualdad en el capitalismo meritocrático liberal, hemos fijado nuestra atención en factores sistémicos o fundamentales. Efectivamente, parece que esos son los dominantes en la distribución de los ingresos. Pero también desempeñan un papel los factores no sistémicos o accidentales. Por ejemplo, parte del incremento de la desigualdad de la renta en Estados Unidos y en otros países es consecuencia del aumento de la prima que se paga a los trabajadores más y mejor formados, que no es un rasgo sistémico del capitalismo liberal. Ese aumento se debe a la escasez de trabajadores con una formación superior y al cambio tecnológico que ha hecho que el trabajo cualificado resulte más productivo y que, por lo tanto, haya generado una mayor demanda (Goldin y Katz 2010). Pero nada que sea fundamental para el capitalismo liberal impide un adecuado aumento de la oferta de trabajadores con una cualificación superior. No existen obstáculos legales que impidan emprender estudios avanzados; es más, en la mayoría de los países de la Europa occidental, la educación superior es gratuita o relativamente barata. La falta de respuesta por parte de los trabajadores ante los cambios tecnológicos no es fruto de factores sistémicos, inherentes al capitalismo liberal.

Para entender mejor las diferencias entre factores sistémicos y no sistémicos, tomemos la primera característica del capitalismo analizada en la anterior sección, el aumento de la parte correspondiente a la renta del capital. Ese fenómeno es un rasgo sistémico del capitalismo meritocrático liberal porque es fruto del debilitamiento de la capacidad negociadora de los trabajadores. A su vez, esto es consecuencia (a) de un cambio en la organización de la fuerza laboral en el capitalismo posindustrial, en el que las grandes concentraciones de trabajadores en un mismo lugar han sido sustituidas por una mano de obra descentralizada que a menudo no interactúa cara a cara y que no puede organizarse con facilidad; y (b) de la globalización en general y, más concretamente, del aumento de la oferta global de mano de obra, incluida la externalización de la producción. Esos rasgos derivan de unos

cambios muy profundos introducidos en la naturaleza del trabajo en el capitalismo más avanzado y de la globalización, y no parece probable que ninguno de ellos vaya a ser revertido a medio plazo.

El emparejamiento selectivo es también un factor sistémico, en la medida en que deriva de la igualdad de acceso a la educación entre hombres y mujeres, que a su vez es consecuencia de una característica sistémica del capitalismo meritocrático (y más aún del liberal): el compromiso con el trato igualitario de todos los individuos, independientemente de su género, su raza, su orientación sexual y otras circunstancias por el estilo. Hay además otro motivo, más sutil, para que lo consideremos un factor sistémico. En una sociedad en la que la discriminación está excluida, al menos formalmente, la preferencia por emparejarse con una persona similar a uno mismo quizá se exprese con más libertad que en un sistema en el que los matrimonios son concertados. En otras palabras, la preferencia por uno u otro tipo de cónyuge no es en sí ahistórica, pero cambia con el tipo de sociedad en la que se vive.[\[13\]](#)

La incapacidad común de los economistas a la hora de distinguir los factores sistémicos de los accidentales queda ilustrada por la falta de comprensión de algunas de las formulaciones fundamentales de Thomas Piketty, especialmente la expresión  $r > g$  (que significa que la tasa de rentabilidad [*return*] del capital es mayor que la tasa de crecimiento [*growth*] de la economía). Debraj Ray (2014), por ejemplo, ha señalado que esa relación depende de la propensión al ahorro de los capitalistas: si estos se limitaran a gastar toda la rentabilidad que han obtenido de su capital, entonces  $r > g$  no tendría ninguna repercusión sobre las subsiguientes rentas del capital porque tanto las reservas de este como la renta que se le deriva seguirían siendo las mismas. Así pues, Ray sostiene que ni el incremento de la relación capital-producto ni el de la cuota de ingresos percibida por los capitalistas son inevitables. El argumento es correcto, pero irrelevante. Es correcto en el sentido de que, si los capitalistas consumieran efectivamente todos sus beneficios, no habría aumento del capital ni de la desigualdad. ¡Pero entonces tampoco habría capitalismo! De hecho, una de sus principales



características —quizá la más importante— es que es un sistema de crecimiento en el que los capitalistas no se comportan como señores feudales y no consumen el excedente de producción, sino que, por el contrario, lo invierten. Siempre se ha considerado, desde Smith y Marx hasta Schumpeter y John Maynard Keynes, que la función del capitalista o del capitalista-empresario comportaba la acumulación de ahorros y la reinversión de los beneficios. Si dejaran de comportarse de esa manera, la regularidad puesta al descubierto por Piketty no se tendría en pie, y el sistema que estamos analizando no sería capitalista, sino otra cosa.

Tener presentes en todo momento estas diferencias entre rasgos sistémicos y accidentales es absolutamente indispensable si queremos estudiar la evolución del capitalismo meritocrático liberal y (como haremos en el capítulo 3) la del capitalismo político. Cuando nos fijamos en las características sistémicas, nos abstraemos de las variaciones accidentales y de las idiosincrasias nacionales, y centramos nuestra atención en los elementos que definen un sistema y en la forma en que pueden afectar a su evolución.

## 2.2. DESIGUALDADES SISTÉMICAS

### *2.2a. Incremento de la parte de valor añadido correspondiente al capital en la renta nacional*

Hace más o menos una década, se puso de manifiesto que la parte correspondiente a la renta del capital en la renta nacional neta estaba aumentando. El sentido común en materia de economía suponía que las partes relativas al capital y al trabajo eran estables, repartidas de la siguiente manera: aproximadamente un 70 por ciento de la renta nacional iría a la renta del trabajo y un 30 por ciento iría a la renta del capital (como se encargaba de consagrar la ley de Bowley, analizada en la sección 2.1a). Hubo, además, discusiones teóricas sobre por qué tenía que ser así, como implicaba la llamada elasticidad unitaria de la sustitución capital-trabajo, según

la cual, cuando el coste relativo de la mano de obra aumenta  $x$  puntos porcentuales respecto al capital (es decir, la mano de obra resulta en cierto modo más cara), el empleo relativo de trabajadores a expensas del capital bajará en un porcentaje  $x$ . La disminución del uso de un factor de producción más costoso compensaría exactamente el aumento de su coste, de modo que la parte de la renta del valor añadido correspondiente a ese factor (y por definición también del otro, pues solo son dos) permanecería inalterable.

El predominio de la opinión que decía que las partes correspondientes al trabajo y al capital son constantes era tal que los economistas prestaron poquísima atención a la forma en que la renta se distribuía entre uno y otro e incluso a lo que estaba pasando con la concentración de la renta del capital. Se centraron por completo en la renta del trabajo y en el aumento de la prima salarial de los trabajadores mejor formados frente a los menos cualificados. Se suponía que solo eso ya explicaba en su totalidad el aumento de la desigualdad. Un libro muy influyente de Claudia Goldin y Lawrence Katz, *The Race between Education and Technology* (2010), exponía este argumento. La tesis se remitía a la idea de Jan Tinbergen que afirmaba que los cambios tecnológicos aumentan la productividad de los trabajadores con mayor cualificación, y que, a falta de un incremento suficiente del suministro de ese tipo de mano de obra, la desigualdad de las rentas del trabajo tenderá a ser más elevada.

Pero el capital se pasaba por alto. Era un error, porque la parte correspondiente al capital en la renta nacional ha venido aumentando, como han demostrado Elsby, Hobijn y Şahin (2013) para Estados Unidos, y Karabarbounis y Neiman (2013) para los países ricos y en vías de desarrollo.<sup>[14]</sup> Descubrieron que la parte correspondiente al trabajo en Estados Unidos, que era aproximadamente del 67 por ciento a finales de la década de 1970, había bajado unos 4-5 puntos porcentuales hacia 2010. La parte correspondiente al capital habría tenido que subir, por tanto, otro tanto, lo cual es mucho, dado que esta última era inicialmente de más o menos un tercio de la renta nacional.<sup>[15]</sup> En un estudio que

incluía a las economías avanzadas, emergentes y en vías de desarrollo, Dao *et al.* (2017) opinaban que la mayor parte de la disminución de la cuota correspondiente al trabajo en las economías avanzadas se debía a la disminución de la parte correspondiente a la renta de los trabajadores con cualificación media, principalmente debido a la reducción de sus salarios.

Las razones que se ocultan tras el incremento de la parte correspondiente al capital están siendo debatidas en estos momentos y es harto improbable que la discusión se resuelva del todo en una fecha temprana. Quizá sea incluso imposible dar una respuesta definitiva a la cuestión, pues tal vez todos y cada uno de los factores aducidos a modo de explicación demuestren el efecto esperado si solo se cambia ese factor en concreto y todos los demás siguen siendo constantes. Pero es posible que muchos factores sean interdependientes y que todos ellos cambiaran al mismo tiempo, de modo que tomarlos uno por uno, aunque tenga sentido econométrico, podría no proporcionar una explicación analítica satisfactoria.

Karabarbounis y Neiman (2013) sostienen que el incremento de la parte correspondiente al capital no es consecuencia de un cambio en la composición de la producción (digamos, un aumento de los sectores en los que esa parte es elevada), porque estos autores detectaron un incremento de la parte correspondiente al capital dentro de los distintos sectores, e incluso dentro de distintas regiones de Estados Unidos. Sostienen que esto ha venido impulsado por una reducción del coste de los bienes de equipo (piénsese en el precio relativamente barato de los ordenadores); esta circunstancia incrementó el empleo del capital (sustituyendo la mano de obra más o menos cualificada por tecnología) e hizo que aumentara su parte en el producto neto. Pero eso no explica del todo, según sostienen, dicho incremento: parte del mismo se debe al aumento del poder de monopolio y de los márgenes de beneficios, un resultado que otros han confirmado.[\[16\]](#)

Según Robert Solow, el incremento de la parte correspondiente al capital procede de un cambio en el poder de negociación relativo de

los trabajadores y del capital. Cuando la fuerza laboral organizada era en cierto modo poderosa, como ejemplifica el Tratado de Detroit de 1949 alcanzado entre los sindicatos de trabajadores del sector del automóvil y la patronal, la mano de obra fue capaz de elevar el reparto de los beneficios a su favor.[\[17\]](#) Pero cuando el poder de las organizaciones sindicales disminuyó —con el paso hacia los bienes de servicio y hacia un sistema capitalista global que duplicó con creces el número de los asalariados a escala mundial—, el poder de los trabajadores menguó, y la distribución funcional de la renta se desplazó a favor del capital.[\[18\]](#)

En una interesante interpretación de las pruebas disponibles, Barkai (2016) ha sostenido que tanto la parte correspondiente al capital como la parte correspondiente al trabajo han reducido su importancia, mientras que la de un tercer factor de producción, el emprendimiento (que normalmente se agrupa junto al capital), ha incrementado. Según esta tesis, la parte correspondiente al capital —definida como la renta percibida tan solo por los propietarios del mismo— ha disminuido, mientras que los beneficios empresariales (las ganancias de los emprendedores) se han disparado.[\[19\]](#) La causa de todo ello, según Barkai, es la creciente monopolización de la economía, especialmente en los sectores que han crecido más deprisa, como la información y la comunicación.[\[20\]](#)

En *The Vanishing American Corporation* (2016), Gerald Davis subraya los cambios experimentados en la estructura y las dimensiones de las empresas en Estados Unidos. Según Davis, las empresas con los beneficios más elevados también solían dar empleo a una mayor cantidad de personas. Respetaban los acuerdos tácitos con los trabajadores y les pagaban por encima del salario determinado por el mercado. Quizá lo hicieran movidos por razones egoístas, con el fin de fomentar la lealtad de los empleados a la empresa, de mejorar las relaciones laborales, de tener menos conflictos colectivos, como huelgas de celo. Pero, según afirma Davis, cuando esas empresas externalizaron muchos de los servicios suministrados hasta entonces por las propias compañías, las relaciones con los trabajadores cambiaron: los contratistas ya no

eran empleados de la empresa, y ya no había necesidad de premiar la lealtad ni de garantizar que el ambiente de trabajo resultara agradable e inclusivo. Podían pagar a los contratistas el salario mínimo. De ahí que la parte correspondiente al trabajo disminuyera.

Tal vez haya otras explicaciones para esa disminución de la parte correspondiente a la renta del trabajo. (y, por lo tanto, del aumento de la renta del capital), pero lo interesante para nuestro objetivo es que el incremento de la parte del valor añadido correspondiente a la renta del capital, dependiendo de lo concentrado que esté y de dónde se sitúen en la distribución de las ganancias los perceptores de unas rentas de capital más altas, tendrá una repercusión directa en la desigualdad de la renta interpersonal.

## *2.2b. Elevada concentración de la propiedad del capital*

La riqueza siempre ha estado más concentrada (es decir, repartida de manera más desigual) que la renta. Se trata prácticamente de una perogrullada: el reparto de la riqueza es fruto de su acumulación a lo largo del tiempo y de su transmisión dentro de la familia generación tras generación; tiende, además, a crecer de manera exponencial no solo cuando se invierte con sabiduría, sino también cuando se hace en activos libres de riesgos. Sabemos por experiencia que los únicos golpes serios que ha recibido la elevada concentración de riqueza a lo largo de la historia han venido de las guerras, las revoluciones y, en algunos casos, de la hiperinflación no prevista.[\[21\]](#)

En su libro monumental *A Century of Wealth in America*, Edward Wolff, que desde hace varias décadas ha estudiado la desigualdad patrimonial en Estados Unidos, puso de manifiesto que en 2013 el 1 por ciento que ocupaba los primeros puestos en la escala de los ricos acaparaba la mitad de todas las acciones y de todos los fondos de inversión, el 55 por ciento de los valores financieros, el 65 por ciento de los fideicomisos y el 63 por ciento del patrimonio empresarial. Acaso más revelador incluso sea el hecho de que el 10

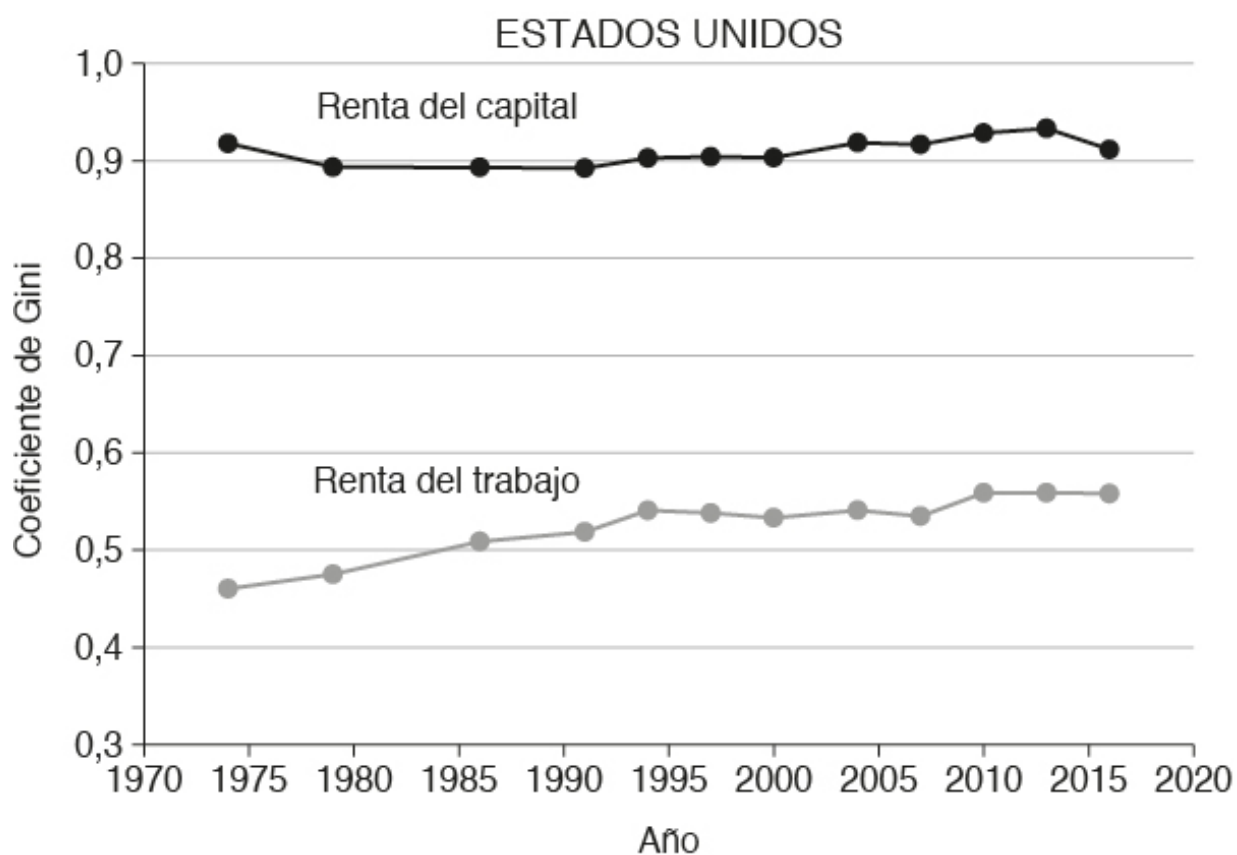
por ciento que ocupaba los primeros puestos en dicha escala era dueño de más del 90 por ciento de todos los activos financieros (Wolff 2017, 103-105). Simplificando un poco las cosas, podemos decir que casi toda la riqueza financiera de Estados Unidos está en manos del 10 por ciento más rico. Es más, esa parte ha venido aumentando paulatinamente a lo largo de los últimos treinta años y es mucho mayor que la parte de ingresos disponibles percibida por el decil superior de la escala de perceptores de la renta de Estados Unidos, que es alrededor de un 30 por ciento.[\[22\]](#)

Como la riqueza está repartida de forma más desigual que el ingreso total, su rentabilidad estará también distribuida de forma más desigual que este (y especialmente si se compara con otras fuentes de renta, como los beneficios o los ingresos obtenidos del trabajo autónomo).[\[23\]](#) La renta del capital será percibida por individuos que ocupen también un lugar elevado en la distribución de la renta. Esos son los motivos de que el incremento de la parte correspondiente a la renta del capital tienda a aumentar la desigualdad.

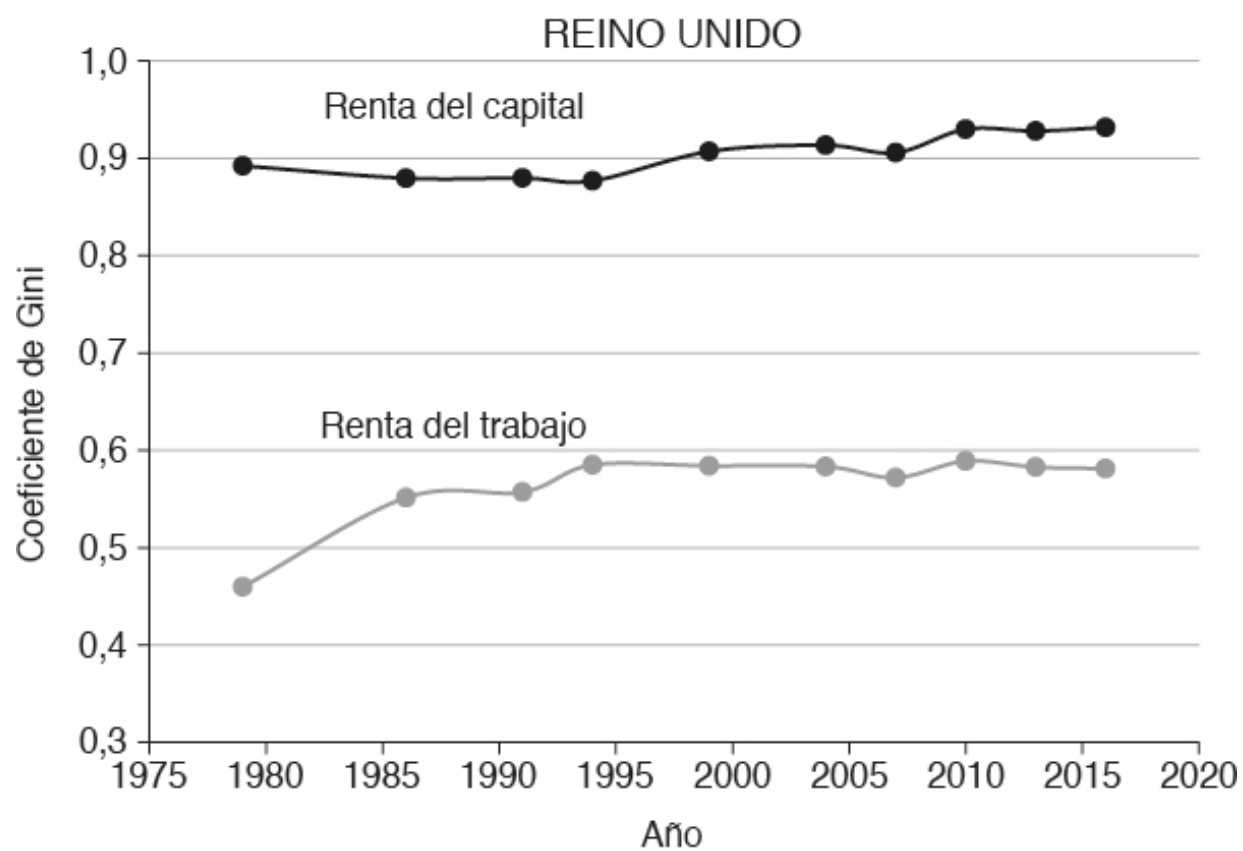
Si nos fijamos en los niveles de desigualdad de la renta del capital y la del trabajo en Estados Unidos, el Reino Unido, Alemania y Noruega a lo largo de los últimos treinta años (figura 3), vemos dos cosas interesantes: la renta del capital está repartida de forma mucho más desigual que la del trabajo, lo cual se ha ido agravando con el paso del tiempo.[\[24\]](#) El aumento de la desigualdad en la renta del capital es más bien moderado (corresponde solo a unos cuantos puntos Gini) porque el nivel de desigualdad era ya extraordinariamente alto: alrededor de los 0,9 en Estados Unidos y el Reino Unido, entre el 0,85 y el 0,9 en Alemania, y entre el 0,8 y el 0,9 en Noruega.[\[25\]](#) Así pues, en todos los casos está cerca del máximo teórico de desigualdad del 1 (cuando toda la renta del capital estaría en posesión de un solo individuo o de una sola familia). Lo que también es curioso es que esas concentraciones tan altas de la renta del capital existen en todos los países de Occidente, y que Estados Unidos y el Reino Unido, que a menudo han demostrado ser casos atípicos en términos de elevada desigualdad

una vez descontados los impuestos, no lo son tanto en este caso. En resumen, el hecho de que la renta del capital esté exageradamente concentrada y sea percibida en su mayoría por los ricos es una característica sistémica del capitalismo meritocrático liberal. [\[26\]](#)

(A)

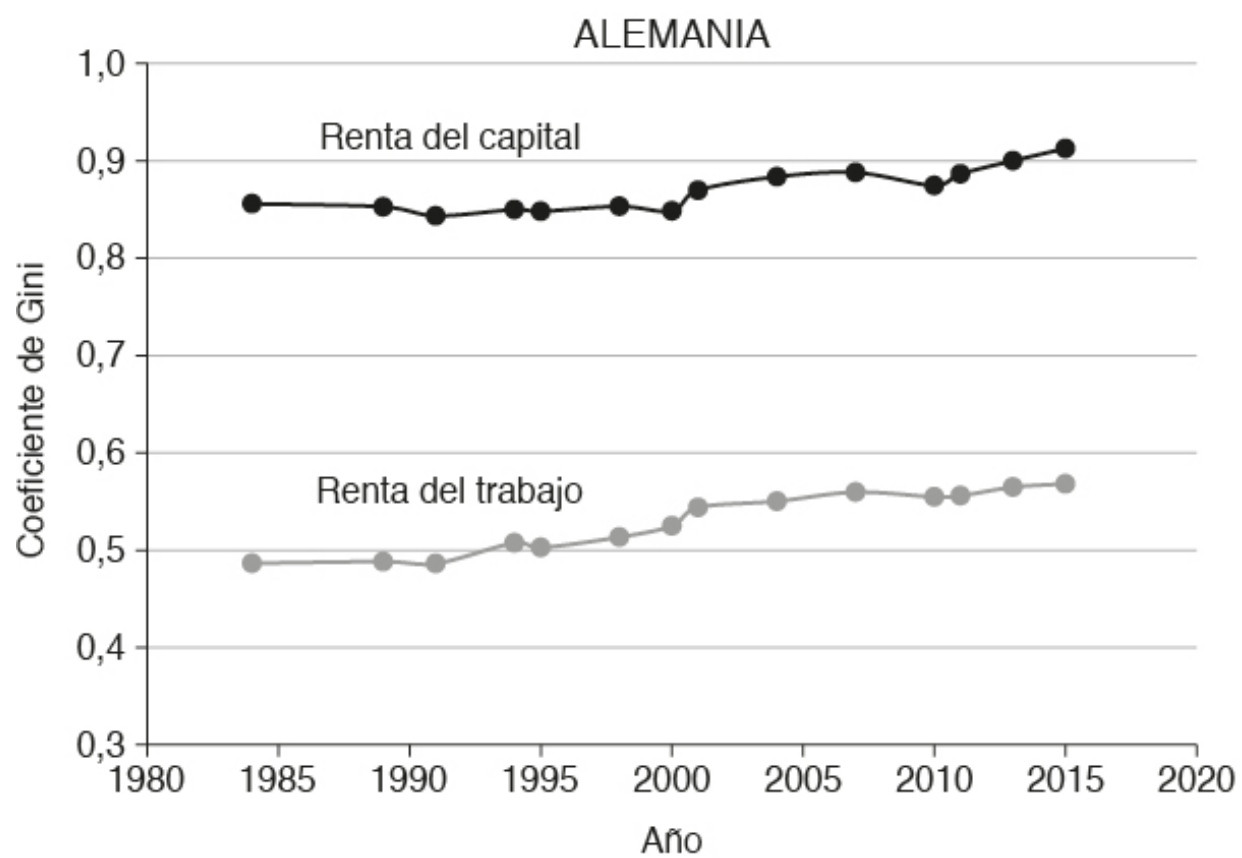


(B)



(C)





(D)

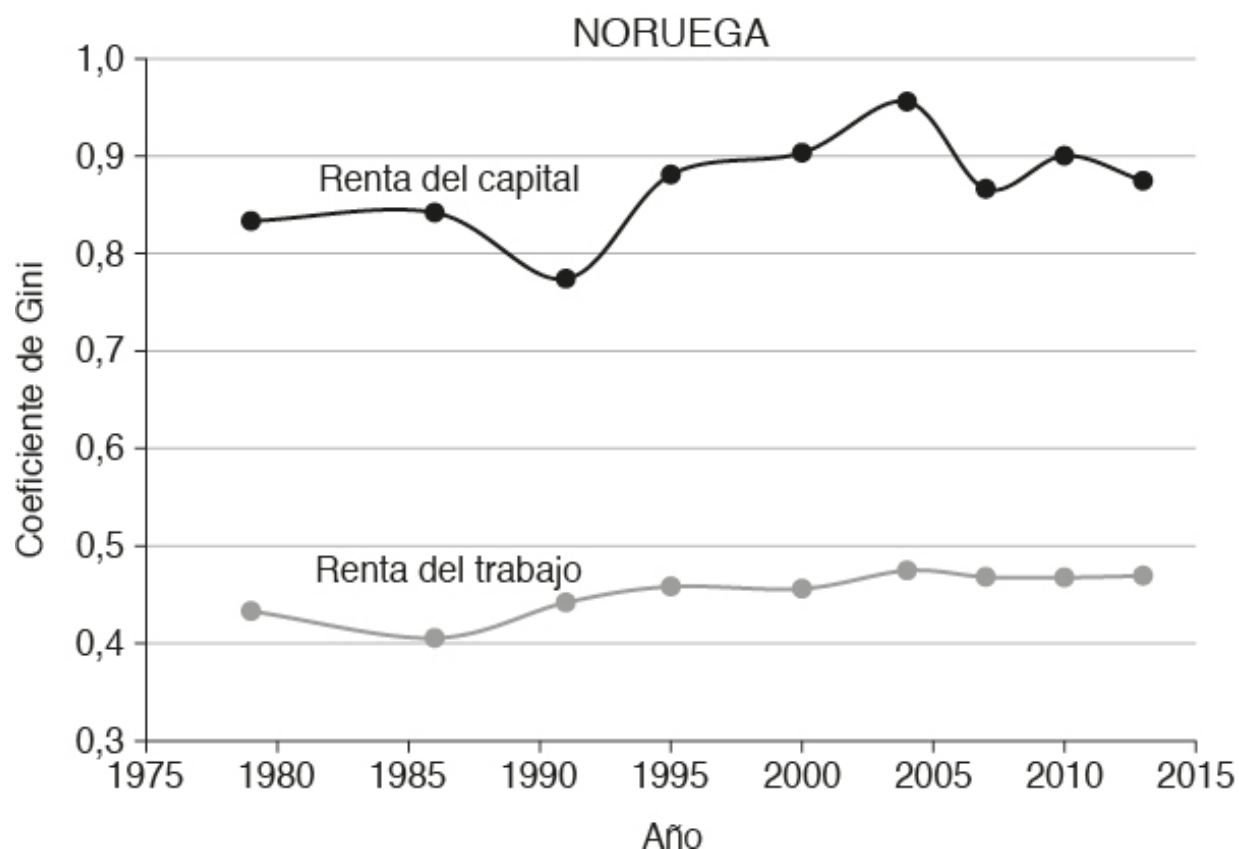


FIGURA 3. Coeficientes de Gini de la renta del capital y de la renta del trabajo en Estados Unidos, el Reino Unido, Alemania y Noruega, desde las décadas de 1970 y 1980 hasta la década de 2010.

Las cifras tanto de las rentas del capital como las de las rentas del trabajo son antes de impuestos. Como las rentas del capital entre las capas más altas de la distribución de la renta suelen ser subestimadas (véase Yonzan *et al.*, 2018), el verdadero coeficiente de Gini de la renta del capital quizá sea incluso más alto. Para las definiciones de una y de otra, véase apéndice C. Fuente: Los cálculos se basan en los datos del Luxembourg Income Study (<<http://www.lisdatacenter.org>>), que ofrecen información a nivel individual de las encuestas sobre las condiciones de vida de los hogares y armonizan los conceptos de las variables de modo que las rentas del capital y del trabajo están definidas de forma coherente a lo largo del tiempo y entre los distintos países.

Nótese también que la desigualdad en la renta del trabajo (antes de los impuestos) en esos países se ha incrementado durante este mismo periodo, pasando de un coeficiente de Gini inferior al 0,5 a otro de aproximadamente el 0,6.

Si vemos un resumen de las desigualdades de las rentas del capital y del trabajo en los países ricos más o menos en 2013,

comprobaremos que, a excepción de Taiwán, todos los países que aparecen en ella tienen una renta del capital extraordinariamente concentrada; los coeficientes de Gini por encima del 0,86 (figura 4). Los de la renta del trabajo son mucho más bajos, en general se sitúan entre el 0,5 y el 0,6, e incluso por debajo en el caso de Taiwán. Volveré sobre este caso más adelante a lo largo de este mismo capítulo.

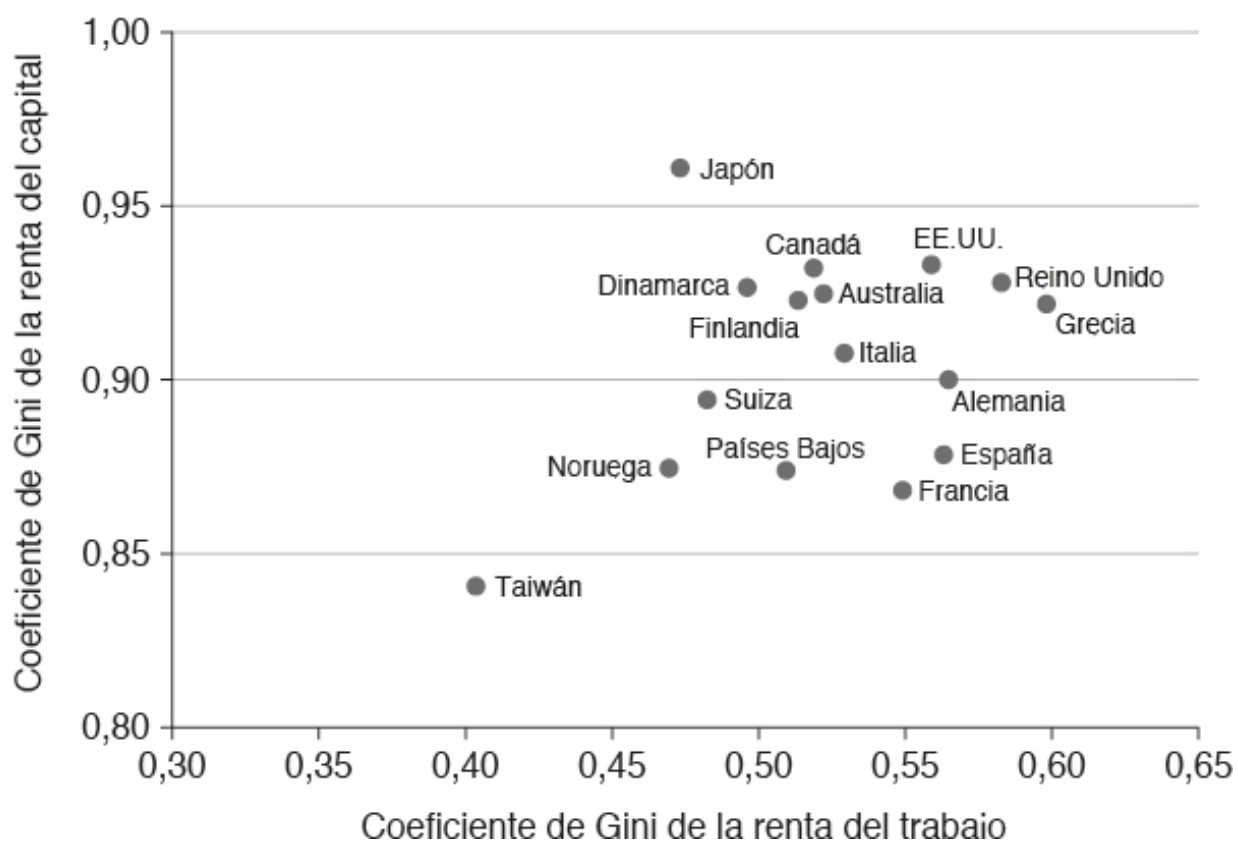


FIGURA 4. Desigualdades de la renta del capital y de la renta del trabajo en los países ricos, en torno a 2013.

Fuente: base de datos del Luxembourg Income Study (<<http://www.lisdatacenter.org>>).

LA MALDICIÓN DE  
LA RIQUEZA

Para ver lo importante que es para la desigualdad de la renta total la combinación del incremento de la renta del capital y la elevada concentración de la posesión de capital, hay que analizarla dinámicamente. A medida que los países se hacen más prósperos, adquieren más riqueza

proveniente de los ahorros y de las inversiones beneficiosas (lo mismo que los individuos). Además, el incremento de su capital supera el de su renta, y paulatinamente se convierten en países «capitalistas intensivos» o «capitalistas ricos». Esa relación —la ratio entre capital y renta— era un elemento fundamental de *El capital en el siglo XXI* de Piketty. Los países con una renta más alta (PIB per cápita) no solo tienen mayor riqueza por persona, sino que su relación riqueza-renta (representada mediante  $\beta$ ) es más alta (tabla 2). De ese modo, en términos de PIB per cápita, Suiza es 53 veces más rica que la India, pero tiene casi 100 veces más riqueza por adulto que ella.

A medida que los países capitalistas se vuelven más ricos, la parte correspondiente a la renta del capital en la renta neta total tenderá a aumentar (a menos que la tasa de rentabilidad de la riqueza baje proporcionalmente), y mientras la riqueza esté muy concentrada, la desigualdad también aumentará. Es más, por lo general la traducción de una mayor riqueza en una mayor desigualdad interpersonal es más frecuente en los países capitalistas más ricos porque la correlación existente entre poseer mucho capital y ocupar los puestos más altos en la distribución de la renta es más estrecha (Milanovic 2017). Si esta correlación estuviera cerca de cero (es decir, si todo el mundo poseyera una riqueza proporcional a su renta), el incremento de la parte correspondiente al capital no tendría un impacto sobre la desigualdad interpersonal. Sencillamente incrementaría la renta de todo el mundo en la misma proporción. Pero cuando los ricos poseen la mayor parte del capital, cualquier incremento en la parte correspondiente a este aumentará su renta de forma desproporcionada y elevará la desigualdad.

El hecho de que el desarrollo dé lugar a que los países se hagan ricos en un mayor grado de lo que aumenta su renta puede ser considerado, desde el punto de vista de la distribución, una maldición de la riqueza. ¿Por qué? Pues porque los países más ricos tenderán «naturalmente» a ser menos equitativos. Por esa razón, los esfuerzos por poner freno a la elevada desigualdad deberían ser proporcionalmente mayores. Si no se toman medidas adicionales por

parte de los políticos con el fin de contrarrestar las fuerzas que hacen que aumente la desigualdad a medida que los países se hacen más ricos, esta tenderá a aumentar.

TABLA 2. RIQUEZA NETA FAMILIAR POR ADULTO Y PIB PER CÁPITA EN UNA SERIE DE PAÍSES SELECCIONADOS EN 2013

|           | <b>Riqueza por adulto</b> | <b>PIB per cápita</b> | <b>Relación riqueza-renta (<math>\beta</math>)</b> |
|-----------|---------------------------|-----------------------|----------------------------------------------------|
| Suiza     | 513.000                   | 85.000                | 6,0                                                |
| EE.UU.    | 301.000                   | 53.000                | 5,7                                                |
| Japón     | 217.000                   | 40.000                | 5,4                                                |
| China     | 22.000                    | 7.000                 | 3,2                                                |
| Indonesia | 12.000                    | 3.600                 | 3,3                                                |
| India     | 4.700                     | 1.500                 | 3,1                                                |

En dólares norteamericanos, según los tipos de cambio de mercado.

Fuente: Datos de la riqueza procedentes del Crédit Suisse Research Institute (2013) y de Jim Davies (comentario personal). Los datos del PIB proceden del Banco Mundial, Indicadores del Desarrollo Mundial.

Pero el incremento de la desigualdad será incluso mayor si la rentabilidad de la riqueza no es uniforme en todas partes, sino que es más alta para los individuos que poseen más riqueza. Y ese es el tema del que nos ocuparemos a continuación.

### *2.2c. Mayor tasa de rentabilidad de los activos de los ricos*

Los ricos no solo poseen más patrimonio, sino que también poseen más riqueza en proporción a su renta y, además, poseen otros tipos de riqueza distintos a los del resto de la población. En 2013, alrededor de un 20 por ciento de las familias de Estados Unidos tenía una riqueza neta cero o negativa, mientras que el 60 por ciento medio de familias tenía casi dos tercios de su patrimonio invertidos en su vivienda y el 16 por ciento en fondos de pensiones (Wolff 2017, cap. 1).[\[27\]](#) La riqueza de la clase media no está diversificada (pues en su mayor parte se concentra en la vivienda), y

además está apalancada en un grado muy elevado (es decir, la deuda es un componente sustancial de la riqueza bruta). Así ha sido durante todo el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial, como han demostrado Kuhn, Schularick y Steins (2017) utilizando datos históricos provenientes de las encuestas sobre patrimonio. El volumen del apalancamiento aumentó con la financiarización de la economía: en 2010, el endeudamiento de la clase media ascendía a un «impresionante» 80 por ciento (de cada cinco dólares de patrimonio bruto, cuatro eran deuda y solo uno representaba activos netos), comparado con el 20 por ciento que había en 1950 (Kuhn, Schularick y Steins 2017, 34). Al estar tan poco diversificada y tan fuertemente apalancada, la riqueza de la clase media depende de las fluctuaciones del precio de la vivienda y resulta muy volátil. Con un apalancamiento del 80 por ciento, este solo tiene que bajar un 20 por ciento para que todo el patrimonio neto desaparezca del mapa de un plumazo. Y, en efecto, eso fue lo que sucedió durante la crisis financiera de 2008.

Pero cuando nos fijamos en el 20 por ciento que ocupa el nivel superior de la escala o el que está por encima de él, la composición del patrimonio cambia: los fondos propios y los instrumentos financieros pasan a ser el tipo dominante de activos, representando casi tres cuartas partes de la riqueza del 1 por ciento de la población que ocupa el nivel más alto de la escala. El patrimonio inmobiliario es consecuentemente pequeño, y equivale a menos de una décima parte de la riqueza de ese 1 por ciento.

Esa diferencia en la composición de la riqueza tiene unos efectos cruciales en la tasa media de rentabilidad de la riqueza percibida por los diferentes grupos de renta. Si estas tasas son bastante constantes dentro de los distintos tipos de activos (esto es, la tasa de rentabilidad de la vivienda es aproximadamente la misma tanto si se posee una mansión enorme, como si solo se tiene un pequeño estudio), la tasa de rentabilidad general dependerá de lo diferente que sea entre los distintos tipos de activos: por ejemplo, si la rentabilidad de la vivienda se diferencia de la rentabilidad de los activos financieros. Aunque se han hecho pocos estudios acerca de la relación entre la rentabilidad de un determinado activo y la

cantidad de ese activo que se posee, Wolff (2017, 119) llegaba a la conclusión de que las tasas de rentabilidad variaban poco dentro de los distintos tipos de activos. En otras palabras (por volver a nuestro ejemplo), tanto si se posee una mansión como si se tiene un estudio, la tasa de rentabilidad será aproximadamente la misma; y lo mismo cabe decir si uno tiene mil dólares en bonos o un millón.

Así pues, la cuestión se reduce a la diferencia de rentabilidad entre los distintos tipos de activos. Durante los treinta años transcurridos entre 1983 y 2013, las familias con mayor patrimonio se enriquecieron más porque los activos financieros dieron mayores beneficios que la vivienda (Wolff 2017, 116-121). La rentabilidad real media anual (descontada la inflación) de los activos financieros fue del 6,3 por ciento, mientras que la rentabilidad real media de la vivienda fue de un mero 0,6 por ciento (Wolff 2017, 138, tabla 3.1 del apéndice). El rendimiento de los activos brutos percibidos por el 1 por ciento que ocupa los puestos más altos de la escala fue por término medio de un 2,9 por ciento al año, frente al 1,3 por ciento correspondiente a los tres quintiles de la zona intermedia. Capitalizada a lo largo de esos treinta años, la diferencia comporta una ventaja de los ricos de alrededor del 60 por ciento.

Si estos obtienen sistemáticamente mayores beneficios que la clase media y que los pobres en la rentabilidad que perciben de sus activos, estamos ante un factor que a largo plazo contribuye de manera importante a una mayor desigualdad. Remediar semejante situación (si de verdad se quisiera) requeriría la aplicación progresiva de más impuestos a las grandes fortunas. No hay que olvidar, sin embargo, que los tipos de activos que poseen los ricos no siempre resultan más rentables. Cuando se produce una burbuja inmobiliaria, como sucedió en Estados Unidos entre 2001 y 2007, a menudo la vivienda rinde mayores beneficios que los activos financieros. Aunque no fue así durante los primeros tres años de la Gran Recesión (cuando la rentabilidad de la vivienda fue más negativa que la de los activos financieros), a menudo lo es: cuando los mercados bursátiles caen en picado y los precios de la vivienda no cambian demasiado, los ricos obtienen una tasa general de

rentabilidad más baja que la de la clase media. Lo contrario ha sucedido, como hemos visto, durante los últimos treinta años.

Teóricamente podría ser que los tipos de activos que poseen los ricos sean más arriesgados y más volátiles, de modo que su mayor rentabilidad podría atribuirse en parte a una prima de riesgo. Sin embargo, treinta años constituyen un periodo lo bastante largo como para compensar las consecuencias del riesgo y, a largo plazo, los mayores dueños del patrimonio se enriquecieron más que la clase media.

Los tipos de activos que poseen los ricos son también más valiosos porque suelen estar gravados con menos impuestos que los tipos de activos que posee la clase media. De ese modo, las ganancias de capital y, en Estados Unidos, la participación devengada (la renta percibida por los gestores de un fondo de inversión) son, en la mayoría de casos, gravadas con unos tipos impositivos más bajos que los intereses de las cuentas de ahorro.[\[28\]](#)

Los ricos disfrutan además de las ventajas del volumen: los costes iniciales (la cantidad mínima exigida para la inversión) para acceder a los activos con mayor rendimiento son altos y desaniman a los pequeños inversores; los más ricos pueden aprovecharse, además, de asesoramientos mucho mejores acerca de dónde invertir y pagar menos impuestos por unidad de dólar invertido. Feldstein y Yitzhaki (1982) descubrieron que los inversores ricos obtenían constantemente mayores beneficios que los pequeños inversores en la rentabilidad de sus activos.[\[29\]](#)

En general, esto tiene tres causas: (1) en proporción, los ricos poseen más activos cuya rentabilidad a largo plazo es mayor (efecto de su composición), (2) los ricos pagan menos impuestos por dólar ganado (ventaja fiscal), y (3) los gastos iniciales y de gestión por dólar de los activos son menores (efecto de las barreras de acceso más bajas).

#### *2.2d. Combinación de una elevada renta del capital y de una elevada renta del trabajo en los mismos individuos*



Un rasgo singular y marcadamente diferente del capitalismo meritocrático liberal, comparado con la forma clásica, es la presencia de individuos con una elevada renta del trabajo entre el decil o percentil correspondiente a los ingresos más altos, y, lo que es más interesante todavía, la parte cada vez mayor de la población que tiene una renta del trabajo y del capital elevadas. Creando un neologismo basado en raíces griegas, llamaré a esa asociación dentro de un mismo hogar (o en un mismo individuo) *homoploutia* (de *homo*, «igual», y *ploutia*, «riqueza»).

La parte de la población que tiene una renta del trabajo y también una renta del capital elevadas ha venido aumentando a lo largo de las últimas décadas (figura 5). En 1980, solo el 15 por ciento de los individuos incluidos en el decil más alto de la escala por su renta del capital ocupaba también el decil más alto de la renta del trabajo, y viceversa. Ese porcentaje se ha duplicado durante los últimos treinta y siete años. En una versión dura del capitalismo clásico, esperaríamos que casi ningún capitalista que ocupara los puestos más altos de la escala tuviera una renta del trabajo elevada. Serían ricos de todas formas, solo por su renta del capital, y no tendrían ganas ni tiempo de hacer doblete como trabajadores asalariados. Análogamente, ningún asalariado del capitalismo clásico podría tener una renta del capital lo bastante alta como para situarse con los capitalistas en el decil superior. Pero hoy día las condiciones han cambiado.

El punto culminante de la *homoploutia* (si cabe imaginar algo así) se alcanzaría cuando tanto los capitalistas como los trabajadores que ocuparan los puestos más altos de la escala fueran las mismas personas (el valor en el eje vertical de la figura 5 sería el ciento por ciento). La correspondencia entre los perceptores de una elevada renta del capital y los perceptores de una elevada renta del trabajo incrementa la desigualdad, pero, lo que es más importante, hace que resulte mucho más difícil establecer políticas económicas destinadas a reducirla. El motivo de que así sea es político. En el capitalismo clásico, la mayor parte de los ricos no necesitaban hacer un gran esfuerzo diario para alcanzar (o mantener) su estatus,

mientras que, en el capitalismo meritocrático liberal, muchos de ellos son trabajadores, incluso cuando una parte importante de su patrimonio procede de la posesión de capital. Cabría observar que son ricos, pero no sabemos qué porcentaje de su renta total deriva del capital y no del trabajo. Políticamente, pues, resulta más difícil aplicarles los tipos impositivos altos que se usaban en el pasado, ya que se considera que sus elevadas rentas son más merecidas (por ser fruto de su trabajo).

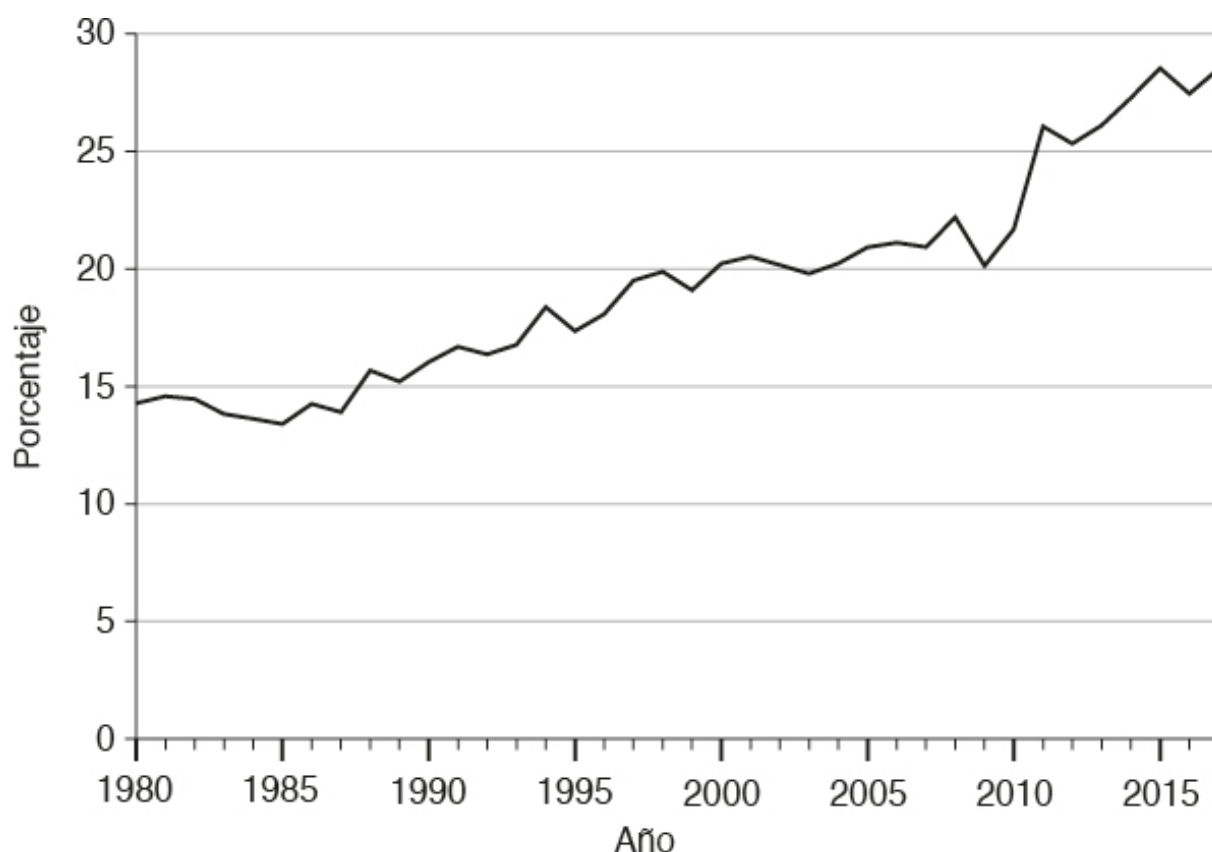


FIGURA 5. Decil superior de capitalistas en el decil superior de trabajadores (y viceversa), Estados Unidos, 1980-2017.

Los individuos están clasificados por su renta familiar del trabajo o del capital per cápita; de ese modo, el decil «capitalista» más rico incluye a individuos que viven en el 10 por ciento de los hogares con la renta del capital más alta (y lo mismo vale para la del trabajo). Por consiguiente, la parte de capitalistas más ricos entre los trabajadores más ricos y de trabajadores más ricos entre los capitalistas más ricos es la misma. Fuente: calculado a

partir de las encuestas de población (Current Population Surveys) de Estados Unidos, <<https://www.census.gov/programs-surveys/cps.html>>.

El incremento de la homoploutia tal vez sea consecuencia de que las personas ricas por su capital adquieren un nivel superior de educación y ganan salarios altos, o acaso de que los individuos que ganan salarios altos ahorran una parte de sus emolumentos y se convierten en capitalistas ricos. Resulta imposible juzgar la importancia de un factor frente al otro sin disponer de datos adicionales. Lo que se sabe, sin embargo, es que la concentración de la riqueza ha seguido siendo extremadamente alta en Estados Unidos, y que la posesión directa del capital accionarial no ha cambiado mucho. En 1983, el 13,7 por ciento de la población poseía al menos alguna acción directa; ese porcentaje ha permanecido inalterado durante treinta años (Wolff 2017, 122). Si incluimos los fondos de inversión y los de pensiones, el accionariado pasa de menos de una tercera parte de la población estadounidense a poco menos de la mitad, pero la cantidad de acciones que poseen es en su mayoría mínima. Esto da a entender que la homoploutia es consecuencia de que unos salarios extremadamente altos «se unan» (en los mismos individuos) a una propiedad del capital ya muy concentrada.

### *2.2e. Mayor homogamia (emparejamiento selectivo)*

Tal vez convenga empezar a hablar de este tema contando una anécdota. Hace unos diez años, me vi participando en una conversación de sobremesa, bien regada con vino, con un americano que había estudiado en una universidad de la Ivy League y luego se había dedicado a dar clases en Europa. Cuando la conversación fue derivando a cuestiones relacionadas con la vida, el matrimonio y los hijos, al principio me sorprendieron sus afirmaciones en el sentido de que, independientemente de con quién se hubiera casado, el resultado, en términos de dónde habrían vivido, de la clase de inmueble que habrían tenido, del tipo de vacaciones y de diversiones

de las que habrían disfrutado, e incluso de las universidades a las que habrían mandado a sus hijos, habría sido el mismo. Su razonamiento era el siguiente:

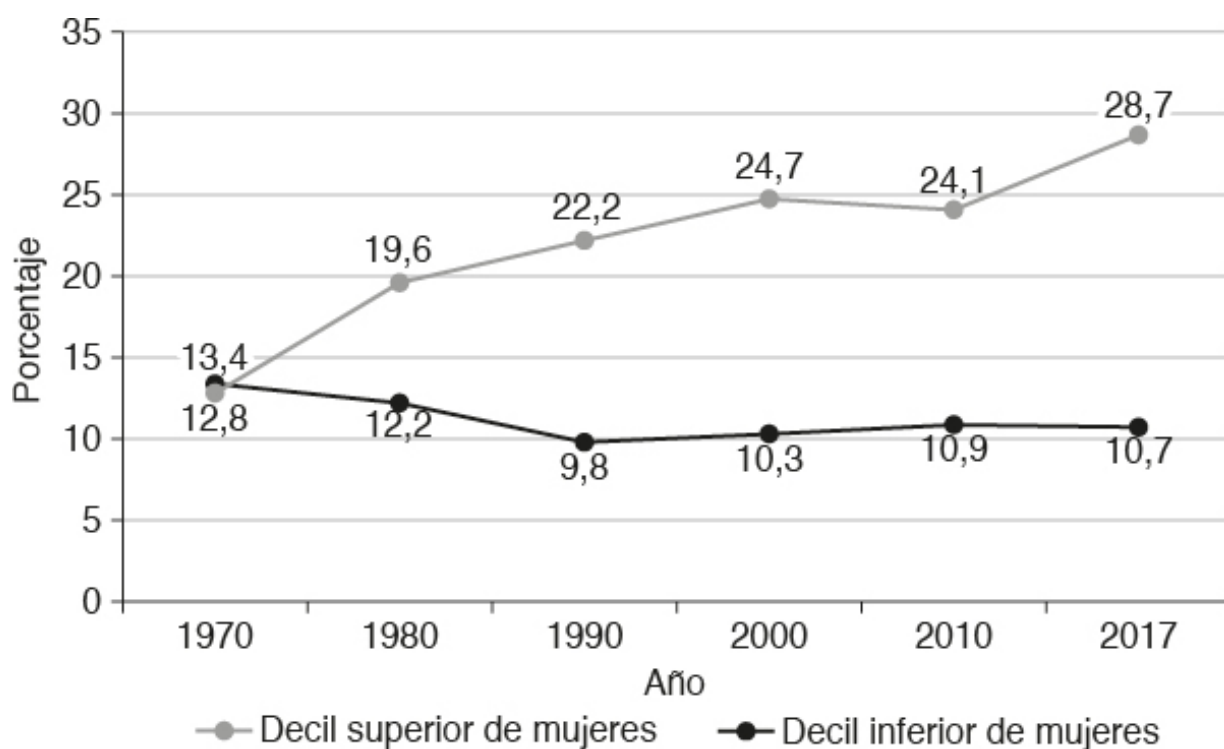
Cuando iba a [la institución de la Ivy League que fuera], ya sabía que me casaría con una mujer que conocería allí. Ellas también lo sabían. Todos sabíamos que nuestra reserva de candidatas deseables para el matrimonio no volvería a ser nunca tan grande. Además, era consciente de que la mujer con la que me casara sería un espécimen del mismo tipo: todas tenían una buena formación, eran inteligentes, pertenecientes a la misma clase social, leían las mismas novelas y los mismos periódicos, se vestían igual, tenían las mismas preferencias en materia de restaurantes, de paseos, de sitios en los que vivir, de coches y de personas a las que frecuentar, así como en lo relativo al cuidado de los niños y a las escuelas a las que estos debían acudir. En realidad, socialmente casi no suponía diferencia alguna con cuál de ellas me casara.

Y a continuación añadió: «Por entonces no era consciente de esto, pero sin duda ahora me doy cuenta de que así era».

La anécdota me chocó y se me quedó clavada en la mente mucho tiempo. Venía a contradecir todos nuestros queridos mitos acerca de lo enormemente distintos que somos todos, lo únicos que somos como individuos, y acerca de que las decisiones personales, como el matrimonio, que tienen que ver con el amor y con las preferencias de cada uno, son importantísimas y tienen una repercusión enorme en el resto de nuestra vida. Lo que mi amigo decía era justo lo contrario: habría podido enamorarse de A o de B o de C o de D, y en último término habría acabado viviendo prácticamente en la misma casa, en el mismo barrio acomodado —ya fuera en Washington D. C., en Chicago o en Los Ángeles—, con una serie de amigos e intereses parecidos y con unos hijos que habrían ido a escuelas similares y habrían jugado a los mismos juegos. Y aquella anécdota tenía muchísima lógica. Ni que decir tiene que semejante guion daba por supuesto que las personas que iban a la misma universidad acabarían emparejándose. Si mi amigo hubiera abandonado los estudios, o no hubiera encontrado a nadie con quien le conviniera casarse, el resultado quizá habría sido distinto (digamos que habría tenido una casa en un barrio menos acomodado). Su historia ilustra

de manera dramática el poder de la socialización: casi todos los individuos que asisten a las mejores escuelas proceden más o menos de familias igualmente acaudaladas, y casi todos ellos adoptan más o menos los mismos valores y los mismos gustos. Y las personas de ese tipo, que no se diferencian unas de otras, acaban casándose entre sí.

(A)



(B)

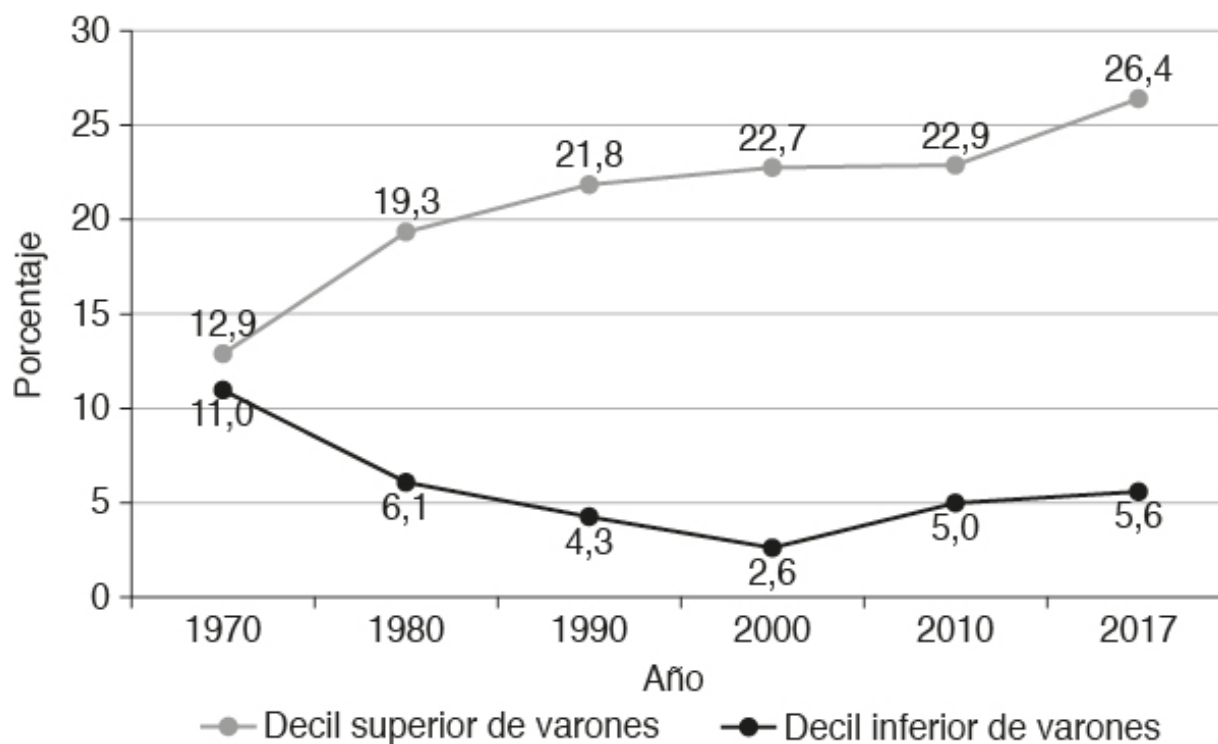


FIGURA 6A. Porcentaje de hombres de entre 20 y 35 años incluidos en el decil superior de la escala de asalariados que se casan con mujeres de entre 20 y 35 años situadas en los deciles superior e inferior de la escala de asalariadas, 1970-2017.

FIGURA 6B. Porcentaje de mujeres de entre 20 y 35 años incluidas en el decil superior de la escala de asalariadas que se casan con hombres de entre 20 y 35 años incluidos en los deciles superior e inferior de la escala de asalariados, 1970-2017.

La muestra de cada encuesta está compuesta por hombres y mujeres que en aquel momento (i) tenían entre 20 y 35 años, (ii) se casaban y (iii) estaban empleados (tenían una renta positiva). Básicamente, el número de emparejamientos (decil superior de hombres con decil superior de mujeres, y al revés) es el mismo en las figuras 6A y 6B, pero los porcentajes son un poco distintos porque el tamaño de ambos deciles también lo es.

Fuente: Yonzan (2018), calculado a partir de las US Current Population Surveys, <<https://www.census.gov/programs-surveys/cps.html>>.

Investigaciones recientes han documentado un claro incremento del predominio de la homogamia o emparejamiento selectivo (las personas del mismo nivel cultural o similar y del mismo nivel de renta o similar se casan unas con otras). Un estudio basado en una revista literaria combinado con decenas de datos tomados de la Encuesta sobre la Comunidad Estadounidense ponía de manifiesto

que la correlación entre el nivel educativo de los cónyuges estaba muy cerca del cero en los años setenta; a lo largo de las siguientes décadas hasta 2010, el coeficiente había pasado a ser positivo, y seguía subiendo (Greenwood, Guner y Vandenbroucke 2017). Una base de datos distinta (Yonzan 2018) ofrece otras perspectivas de esta misma tendencia; se fija en las estadísticas sobre el matrimonio de las mujeres y los hombres norteamericanos que se casaron cuando eran «jóvenes», esto es, entre los veinte y los treinta y cinco años. En 1970, solo el 13 por ciento de los jóvenes americanos incluidos en el decil superior de la escala de varones asalariados contraía matrimonio con chicas incluidas en el decil superior de la escala de mujeres asalariadas. En 2017, esa cifra había subido casi hasta el 29 por ciento (figura 6A). Al mismo tiempo, ahora es mucho menos probable que los primeros contraigan matrimonio con chicas incluidas en el decil inferior de la escala de mujeres asalariadas. La tasa ha ido descendiendo constantemente del 13,4 por ciento hasta por debajo del 11 por ciento. En otras palabras, los jóvenes americanos que ganan un sueldo elevado y que en los años setenta era igual de probable que contrajeran matrimonio con mujeres que ganaban un sueldo elevado como que lo hicieran con aquellas que ganaban un sueldo bajo muestran en la actualidad una preferencia de casi tres a uno a favor de las primeras. Y en el caso de las mujeres se ha producido un cambio incluso más espectacular: el porcentaje de mujeres jóvenes con un sueldo alto que se casan con hombres jóvenes que también ganan un sueldo alto ha subido de poco menos del 13 por ciento al 26,4 por ciento, mientras que el porcentaje de mujeres jóvenes ricas que se casan con hombres jóvenes pobres ha quedado reducido a la mitad (figura 6B).<sup>[30]</sup> De no tener preferencia entre hombres ricos y pobres en la década de 1970, las mujeres han pasado actualmente a preferir a los hombres ricos en una proporción de casi cinco a uno.<sup>[31]</sup>

PRIMA POR  
FORMACIÓN PARA  
EL MATRIMONIO

En un artículo muy ambicioso, Chiappori, Salanié y Weiss (2017) intentaban explicar tanto el incremento del emparejamiento selectivo como el nivel cada vez mayor de formación de las mujeres (que contrasta

con la falta de aumento del nivel educativo de los hombres). Sostenían que las mujeres con un elevado grado educativo tienen mejores perspectivas matrimoniales y que, por lo tanto, existe una «prima por formación para el matrimonio» que acaso sea tan importante como la habitual prima que se percibe por cualificación. Mientras que esta es, en principio, neutra respecto al género, la prima para el matrimonio es, según afirman los autores, mucho más alta para las mujeres. Detrás de todo esto debe de haber una mayor «pura preferencia» por la homagamia entre los hombres, porque, de no ser así, el aumento del nivel de formación de las mujeres sería tanto un incentivo como un elemento disuasorio en el mercado matrimonial.

Hay además otro vínculo entre, por un lado, el emparejamiento selectivo y, por otro, la rentabilidad cada vez mayor de la inversión en los hijos, que solo pueden ofrecer las parejas con mayor educación. Por ejemplo, pueden exponerlos a un ambiente propicio al aprendizaje en casa e introducirlos en experiencias culturales por las que los padres con menos formación quizá estén menos interesados (conciertos, bibliotecas, ballet), así como en deportes de élite. La importancia de vincular estos desarrollos aparentemente no relacionados entre sí —formación y mayor participación de la mujer en el trabajo, modelos de emparejamiento selectivo, y la importancia cada vez mayor del aprendizaje temprano de los hijos— es que viene a iluminar uno de los mecanismos fundamentales de la creación de desigualdades dentro de una misma generación y de su transmisión de una a otra.

Que las personas con buena formación, mejor cualificadas y acaudaladas tiendan a casarse entre ellas tenderá de por sí a incrementar las desigualdades. Alrededor de un tercio del aumento de la desigualdad en Estados Unidos entre 1967 y 2007 puede explicarse por el emparejamiento selectivo (Decancq, Peichl y Van Kerm 2013).<sup>[32]</sup> Para los países de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos), el emparejamiento selectivo suponía por término medio el 11 por ciento del incremento



de la desigualdad entre comienzos de la década de 1980 y comienzos de la década de 2000 (OCDE 2011).[\[33\]](#)

Pero, además, los beneficios para la formación y el aprendizaje tempranos de los hijos están aumentando marcadamente, y si esas primeras ventajas solo pueden proporcionarlas los padres con una formación muy buena, que, como demuestran los datos, pasan mucho más tiempo con sus hijos que los padres con una educación menor, el camino hacia una transmisión intergeneracional de las ventajas y de las desigualdades está abierto de par en par. Y así es, aunque —y esto es algo que conviene subrayar— los impuestos que gravan las herencias sean muy altos, pues la herencia de recursos financieros es solo una de las ventajas de las que gozan los hijos de padres ricos y con buena formación. Y en muchos casos, quizá ni siquiera eso sea lo más importante. Aunque, como sostendré en la sección 2.4, los impuestos de sucesiones constituyen una política particularmente buena de cara a equilibrar las condiciones y a incrementar la igualdad de oportunidades, resulta ilusorio creer que esa política fiscal por sí sola vaya a bastar para igualar las oportunidades de vida de los hijos de padres ricos y pobres.

#### *2.2f. Mayor transmisión de la renta y del patrimonio entre generaciones*

La elevada desigualdad de la renta y del patrimonio en Estados Unidos solía justificarse diciendo que todos los individuos tenían la oportunidad de ascender por la escala del éxito, independientemente de sus orígenes familiares. Esta idea ha sido conocida como el sueño americano. En lo que se hacía hincapié era en la igualdad de oportunidades, y no en la igualdad del resultado.[\[34\]](#) Era un concepto dinámico, orientado al futuro. Schumpeter utilizaba una bonita metáfora para explicarlo cuando estudiaba la desigualdad de la renta: podemos ver la distribución de los ingresos de cualquier año como si fuera la distribución de los huéspedes que ocupan los distintos pisos de un hotel, en el que cuanto más alto es el piso, más

lujosas son las habitaciones. Si los huéspedes van cambiando de piso y si sus hijos tampoco se quedan en el piso en el que nacieron, entonces la instantánea que muestre qué familias se alojan en qué plantas no nos dirá mucho acerca de en cuál habitarán en el futuro, ni de su posición a largo plazo. Análogamente, la desigualdad de la renta o del patrimonio medida en un determinado momento puede darnos una idea equívoca o exagerada de los verdaderos niveles de desigualdad, y es posible que no expliquen la movilidad intergeneracional.[\[35\]](#)

El sueño americano ha seguido teniendo mucha fuerza tanto en el imaginario popular como entre los economistas. Pero ha empezado a ser puesto seriamente en entredicho durante más o menos los últimos diez años, cuando se ha tenido acceso por primera vez a algunos datos relevantes. Examinando veintidós países de todo el mundo, Miles Corak (2013) ponía de manifiesto que había una correlación positiva en la elevada desigualdad en un año cualquiera, así como una estrecha correlación entre la renta de los padres y la de los hijos (esto es, movilidad de las rentas bajas). Este resultado es lógico, porque la elevada desigualdad implica en la actualidad que los hijos de los ricos tendrán, en comparación con los de los pobres, muchas más oportunidades. No solo podrán contar con una herencia mayor, sino que también se beneficiarán de una educación mejor, de un capital social mejor obtenido gracias a sus padres, y de muchas otras ventajas patrimoniales intangibles. Ninguna de estas cosas está al alcance de los hijos de los pobres. Pero, de este modo, mientras que el sueño americano se frustraba en cierto modo al quedar patente que la movilidad de la renta es mayor en los países más igualitarios que en Estados Unidos, esos resultados no implicaban que la movilidad intergeneracional hubiera empeorado en realidad con el paso del tiempo.

Pero investigaciones recientes demuestran que la movilidad intergeneracional en realidad ha venido disminuyendo. Utilizando una muestra de parejas padre-hijo y padre-hija, y mediante un estudio de cohorte comparando a los individuos nacidos entre 1949 y 1953 y

|                                        |
|----------------------------------------|
| DECLIVE DE LA<br>MOVILIDAD<br>RELATIVA |
|----------------------------------------|

los nacidos entre 1961 y 1964, Jonathan Davis y Bashkar Mazumder (2017) observaron una movilidad intergeneracional significativamente baja para la última cohorte citada. Se valieron de dos indicadores habituales de la movilidad relativa intergeneracional: rango por rango (correlación entre las posiciones relativas de los ingresos de padres e hijos) y elasticidad intergeneracional de la renta (correlación entre los ingresos de unos y otros).<sup>[36]</sup> Ambos indicadores mostraban un incremento de la correlación entre la renta de los padres y la de los hijos a lo largo del tiempo (rango a rango, el incremento sería de un 0,22 a un 0,37 para las hijas y de un 0,17 a un 0,36 para los hijos, y la elasticidad intergeneracional de la renta aumentaría de un 0,28 a un 0,52 para las hijas y de un 0,13 a un 0,43 para los hijos). Para ambos indicadores, el punto de inflexión se situaría en los años ochenta, el mismo periodo en el que empezó a aumentar la desigualdad de la renta en Estados Unidos. De hecho, se produjeron tres cambios simultáneamente: incremento de la desigualdad, de la rentabilidad de la formación y de la correlación entre la renta de los padres y la de los hijos. De ese modo, podemos constatar que la mayor desigualdad de la renta y la menor movilidad intergeneracional suelen ir de la mano no solo en todos los países, sino también a lo largo del tiempo.

Hasta ahora nos hemos fijado solo en la movilidad relativa. Deberíamos tener en cuenta también la movilidad intergeneracional absoluta, esto es, el cambio experimentado en la renta real entre generaciones. También aquí vemos un declive: la movilidad absoluta en Estados Unidos descendió significativamente entre 1940 y la década de 2000, como consecuencia de una ralentización del crecimiento económico combinada con un incremento de la desigualdad (Chetty *et al.*, 2017b).<sup>[37]</sup> Deberíamos recordar en todo momento que la movilidad absoluta es muy distinta de la relativa, pues depende en gran medida de lo que suceda con la tasa de crecimiento. Por ejemplo, la movilidad absoluta puede ser positiva para todo el mundo si la renta de cada hijo supera la renta de sus padres, aunque las posiciones de unos y otros en la distribución de la renta sean exactamente las mismas. En este ejemplo, la movilidad

intergeneracional absoluta total coincidiría con una falta total de movilidad intergeneracional relativa. A lo largo de todo el libro me basaré más en la relativa que en la absoluta, porque refleja mejor los rasgos sistémicos de una economía.

### 2.3. NUEVAS POLÍTICAS SOCIALES

En esta sección analizo las nuevas políticas sociales con respecto al capital y al trabajo, y la presión ejercida sobre el estado del bienestar por las condiciones de la globalización.[\[38\]](#)

#### *2.3a. ¿Por qué las herramientas del siglo XX no pueden corregir la desigualdad de la renta del siglo XXI?*

El notable periodo de disminución de las desigualdades de la renta y del patrimonio en los países ricos que se produjo más o menos desde el fin de la Segunda Guerra Mundial hasta comienzos de la década de 1980 se apoyó en cuatro pilares: sindicatos fuertes, masificación de la educación, impuestos elevados y cuantiosas ayudas económicas gubernamentales. Como la desigualdad de la renta empezó a aumentar hace aproximadamente cuarenta años, los intentos de ponerle freno e impedir que siguiera creciendo se han basado en emprender, o al menos en promover, la expansión de algunos de esos pilares o de todos ellos. Pero semejante planteamiento no valdrá de nada en el siglo XXI. ¿Por qué?

Fijémonos primero en los sindicatos. La decadencia de la militancia sindical, que ha tenido lugar en todos los países ricos y que ha sido especialmente significativa en el sector privado, no solo es fruto de políticas gubernamentales hostiles. La organización de la fuerza laboral que se oculta tras este fenómeno también ha cambiado. El paso de la actividad industrial a los servicios y de la presencia obligatoria de los trabajadores en la fábrica o en los despachos al trabajo a distancia ha dado lugar a una multiplicación

de unidades de trabajo relativamente pequeñas, que a menudo no están presentes en el mismo sitio. Organizar una mano de obra dispersa es mucho más difícil que organizar a unos empleados que trabajan en una sola fábrica grande, que interactúan en todo momento unos con otros, y que comparten el mismo entorno social y los mismos intereses en lo concerniente a la paga y a las condiciones laborales. Por si fuera poco, la decadencia experimentada por el papel de los sindicatos refleja la disminución del poder del trabajo respecto al capital, lo cual se debe a la expansión masiva de la reserva de personal que trabaja para sistemas capitalistas producida desde el fin de la Guerra Fría y tras la reintegración de China a la economía mundial. Aunque este último acontecimiento supuso una sacudida puntual, sus efectos perdurarán al menos varias décadas y quizá se vean reforzados por las futuras altas tasas de crecimiento de la población en África, impidiendo así que disminuya la abundancia relativa de mano de obra.

Ocupándonos ahora del segundo de los pilares mencionados, la masificación de la educación, podemos constatar que fue un instrumento para la reducción de la desigualdad en Occidente durante el periodo en el que los años de escolarización pasaron por término medio de entre cuatro y ocho durante la década de 1950 a los trece o más actuales. Esto dio lugar a una reducción de la prima por cualificación, esto es, la brecha salarial existente entre los que tienen una formación universitaria y los que no. La creencia en que la oferta de mano de obra muy cualificada seguiría siendo muy grande llevó al economista holandés Jan Tinbergen, el primero en ser galardonado con el Premio de Ciencias Económicas en memoria de Alfred Nobel, a pronosticar a mediados de los años setenta que la prima por cualificación (formación universitaria) quedaría reducida casi a cero al comenzar el nuevo siglo, y que la carrera entre la demanda de una tecnología que requiere trabajadores cada vez más cualificados y la oferta de dichos trabajadores sería ganada por esta última.[\[39\]](#)

Pero una ulterior expansión masiva de la educación es imposible cuando un país ha llegado a los catorce o quince años de formación

por término medio, sencillamente porque el nivel máximo de formación se encuentra limitado por arriba. No solo es así por los años de escolarización, sino que está limitado también en términos de ganancias cognitivas. Cuando un país inicia un periodo de transición de una educación elitista a una educación de masas, como sucedió en la mayoría de países occidentales durante la segunda mitad del siglo XX, los conocimientos adquiridos, por medio de una formación más larga y mejor, llegan a ser enormes. Pero cuando la mayor parte de los individuos han ido a la escuela más o menos tanto como querían y han aprendido más o menos tanto como desean o son capaces de aprender, las sociedades alcanzan un techo educativo que no puede ser traspasado en último término, la tecnología gana la carrera a la formación. Así pues, no podemos depender solo de pequeños incrementos del nivel educativo medio para proporcionar el efecto igualador sobre los salarios que proporcionó en otro tiempo la educación en masa.

La elevada imposición tributaria a la renta corriente y las elevadas ayudas económicas constituían el tercer y el cuarto pilar en los que se basó la disminución de la desigualdad de la renta en el siglo XX. Pero resulta muy difícil políticamente seguir incrementándolas por dos motivos principales. Con la globalización y la mayor movilidad del capital y del trabajo, la subida de impuestos podría dar lugar a que tanto el capital como los trabajadores más cualificados abandonaran el país en busca de territorios con unos niveles impositivos más bajos y, por lo tanto, a una pérdida de los ingresos tributarios para el país de origen.<sup>[40]</sup> El segundo motivo radica en una visión escéptica del papel desempeñado por los gobiernos y por las políticas fiscales y de ayudas económicas, y que actualmente es mucho más habitual que hace medio siglo entre la clase media de muchos países ricos. Eso no quiere decir que la población no sea consciente de que sin unos impuestos más altos los sistemas de seguridad social, educación gratuita e infraestructuras modernas se vendrían abajo. Pero la gente se muestra escéptica respecto a los beneficios que se obtendrían de los incrementos impositivos

adicionales a la renta corriente, y es harto improbable que se vote a favor de la introducción de estos.

Para ilustrar lo que puede hacerse utilizando los viejos instrumentos de la redistribución que son la subida de los impuestos y las ayudas económicas y qué problemas siguen existiendo, consideremos los ejemplos de Estados Unidos y de Alemania durante los últimos cincuenta años, expuestos en la figura 7.

|                                                                                     |
|-------------------------------------------------------------------------------------|
| LÍMITES DE LO<br>QUE PUEDEN<br>HACER LOS<br>IMPUESTOS Y LAS<br>AYUDAS<br>ECONÓMICAS |
|-------------------------------------------------------------------------------------|

Fijémonos primero en las líneas correspondientes a la desigualdad de la renta de mercado, que mide la inequidad de ingresos antes del pago de impuestos y de ayudas económicas. En ambos países (como en casi todos los países ricos), la desigualdad de la renta de mercado aumentó de forma espectacular, impulsada por los factores analizados anteriormente. Ese aumento fue incluso más notable en Alemania que en Estados Unidos. La línea intermedia en ambas gráficas muestra la desigualdad de la renta bruta, esto es, el nivel de inequidad que existe después de tener en cuenta las ayudas económicas (tales como el cobro de pensiones públicas y de prestaciones sociales); y la línea inferior muestra la desigualdad de la renta disponible, tras computar también los efectos de los impuestos directos. Si los responsables políticos o los legisladores quieren frenar la desigualdad y situarla al nivel de la renta disponible, tendrán o bien que subir los impuestos y las ayudas económicas o bien hacerlos más progresivos.

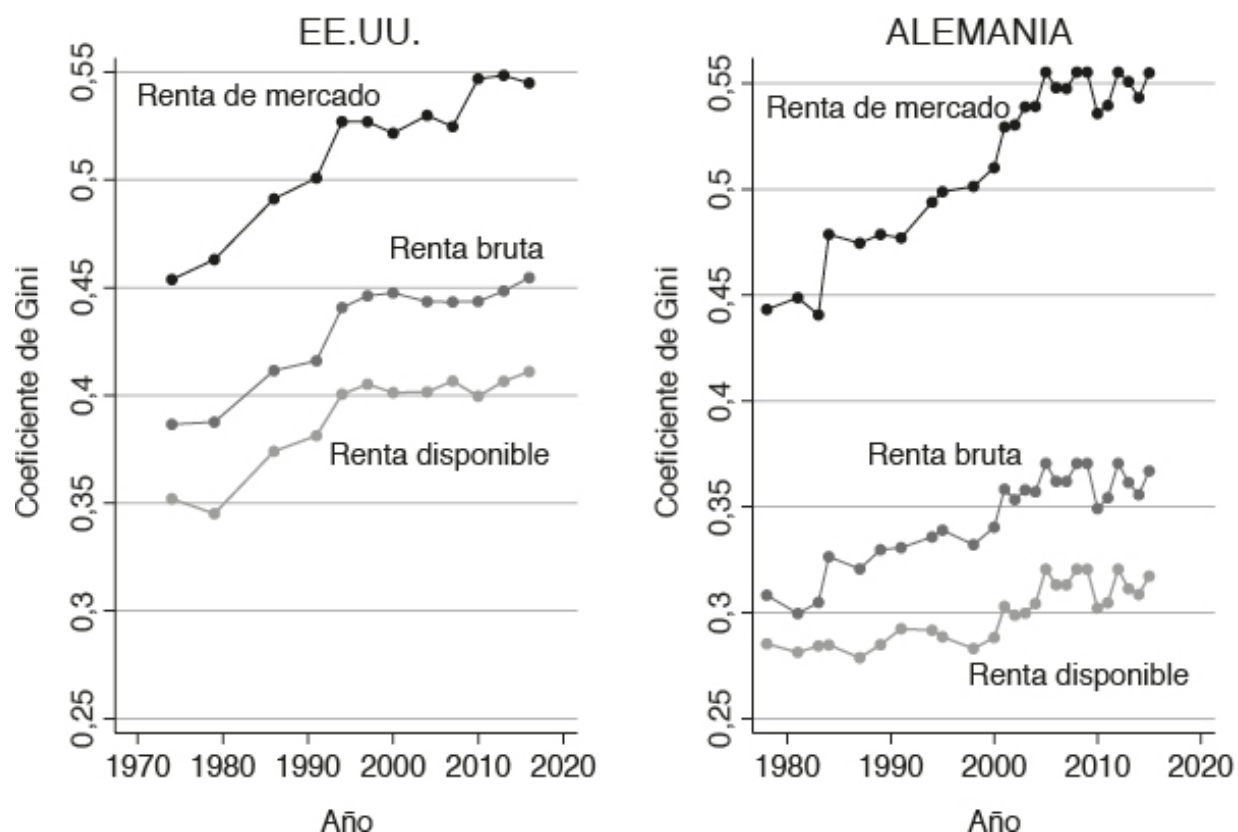


FIGURA 7. Desigualdad de las rentas de mercado bruta y disponible en Estados Unidos (1974-2016) y Alemania (1978-2015).

La renta de mercado incluye salarios y otras percepciones relacionadas con el empleo, la renta de la propiedad y la del trabajo por cuenta propia. La renta bruta es igual a la renta de mercado más las prestaciones sociales en metálico como las pensiones públicas, el subsidio por desempleo y las ayudas sociales (como el Programa Asistencial de Nutrición Suplementaria, llamado anteriormente cupones de comida, en Estados Unidos). La renta disponible es igual a la renta bruta menos los impuestos directos. Las ayudas gubernamentales en especie (sanidad y educación) no se incluyen. Todos los cálculos se han hecho per cápita (es decir, los coeficientes de Gini según las rentas per cápita de los hogares). Fuente: calculado a partir de los datos del Luxembourg Income Study (<<https://www.lisdatacenter.org>>).

Alemania casi ha conseguido compensar el incremento de la desigualdad de la renta de mercado; la que se da en la renta disponible (expresada en la línea inferior) solo ha tenido un aumento moderado desde comienzos de los años ochenta. Se consiguió por medio de cuantiosas prestaciones sociales (advírtase la brecha cada vez más amplia entre la línea superior y la intermedia) y, en menor



medida, mediante una presión fiscal más fuerte o más progresiva (la brecha entre la línea intermedia y la inferior ha sido casi la misma desde 1990). La redistribución de la renta en Estados Unidos, en cambio, se ha vuelto solo ligeramente más progresiva, de modo que la desigualdad de la renta disponible ha aumentado en una cantidad similar a la de la renta de mercado (como indica la evolución paralela de las líneas superior e inferior). Esta comparación demuestra que las medidas políticas pueden marcar la diferencia, pero ilustra también sus limitaciones. La subida de las cotizaciones y de los impuestos directos puede neutralizar la mayor desigualdad subyacente. Pero si esta tiene una tendencia a seguir aumentando, las medidas políticas tienen que contrarrestar los factores adversos cada vez más fuertes. En algún momento, es probable que los viejos instrumentos de redistribución se vean superados.

|                  |
|------------------|
| UTOPIA           |
| LIBERTARIA SEGUN |
| LA CUAL UN       |
| ESTADO PEQUEÑO   |
| SOLO PUEDE       |
| ALCANZARSE       |
| MEDIANTE         |
| POLITICAS        |
| PROTOCOMUNISTA   |
| S                |

Si la desigualdad está condenada a seguir aumentando y si los viejos instrumentos utilizados para combatirla tampoco van a funcionar, ¿cuáles habría que usar ahora? En este sentido no tenemos más remedio que recurrir a ideas nuevas y poco convencionales si queremos encontrar nuevos instrumentos, y además debemos plantearnos un objetivo completamente distinto: aspirar a un capitalismo igualitario basado en dotaciones de capital y de cualificación casi equivalentes entre toda la población.

Esta forma de capitalismo tendría consecuencias igualitarias incluso sin tener que recurrir a grandes redistribuciones de la renta. Si los ricos tuvieran solo dos veces más unidades de capital y de cualificación que los pobres, y si las rentabilidades por cada una de ellas fueran casi las mismas, la desigualdad general no podría ser más que de dos a uno. Fijándonos de nuevo en la figura 7, las dotaciones igualadoras afectarían directamente a la desigualdad de mercado subyacente: actuando de ese modo se podría ralentizar e incluso revertir el incremento en la línea superior, hasta tal punto que el volumen de redistribución (la distancia entre la línea superior y las dos líneas inferiores) podría incluso disminuir sin afectar a la

desigualdad general de la renta disponible. El ejemplo más cercano a la realidad es el de Taiwán, donde la distribución de la renta del trabajo y la del capital es marcadamente más igualitaria que en cualquier otro país rico (véase la figura 4) y donde, en consecuencia, la desigualdad de la renta disponible es similar a la de Canadá, un resultado causado por una redistribución mínima. Por llevar el ejemplo hasta el extremo, consideremos un mundo imaginario con dotaciones de capital y de trabajo del todo iguales: la desigualdad de la renta de mercado sería cero, y no sería necesaria redistribución alguna, pues la desigualdad de la renta disponible sería también cero.[\[41\]](#)

Pero ¿cómo puede conseguirse que la distribución de las dotaciones de capital y de cualificación sea menos desigual? Por lo que respecta al capital, podría hacerse mediante la desconcentración de la propiedad de los activos. En cuanto al trabajo, podría lograrse igualando los rendimientos a aproximadamente los mismos niveles de cualificación. En el caso del capital, la desigualdad se reduciría igualando las dotaciones; en el caso del trabajo, se reduciría sobre todo igualando los rendimientos a los activos (en materia de formación).[\[42\]](#)

Empecemos por el capital. Como veíamos en la sección 2.2b, en todos los países avanzados la concentración de la renta proveniente de las propiedades ha seguido estando a un nivel increíblemente alto desde los años setenta. Se trata de un motivo fundamental de que el incremento continuo del poder relativo del capital sobre el trabajo y el incremento de la parte correspondiente al capital en el rendimiento neto se hayan traducido y vayan a seguir traduciéndose en una mayor desigualdad interpersonal.

|                                              |
|----------------------------------------------|
| DESCONCENTRACION DE LA PROPIEDAD DEL CAPITAL |
|----------------------------------------------|

Puede que las políticas nacionales no sean capaces de influir en la forma en que el total de la renta neta se reparte entre el capital y el trabajo (pues esta tendencia a menudo viene impulsada por los cambios tecnológicos y la globalización), pero sin duda pueden afectar a la distribución de la propiedad del capital entre los individuos de un país. Si esta está menos concentrada, el incremento

de la parte correspondiente al capital en la renta neta no tiene por qué dar lugar a una mayor inequidad entre los individuos. El aumento de la desigualdad interpersonal podría reducirse o eliminarse por completo.

Los métodos para reducir la concentración del capital no son nuevos ni desconocidos: simplemente no han sido utilizados nunca en serio ni de manera constante. Podemos dividirlos en tres grupos. En primer lugar, podrían implantarse políticas fiscales favorables para hacer que la posesión de acciones fuera más atractiva para los pequeños y medianos accionistas y menos atractiva para los grandes accionistas (justo la política contraria a la que existe hoy día en Estados Unidos). En la actualidad, la clase media posee relativamente pocos activos financieros, que, a largo plazo, rinden más que la vivienda. Si queremos contribuir a igualar los rendimientos percibidos por la clase media y los obtenidos por los ricos, llegaremos a la conclusión de que la clase media debería ser alentada a poseer más acciones y más bonos. Una objeción habitual a esta propuesta es que los pequeños inversores son muy reacios al riesgo, pues incluso una rentabilidad negativa baja puede acabar con la mayor parte de su patrimonio financiero. Esto es cierto, pero hay maneras de mejorar la rentabilidad que puedan obtener y de asegurarles una menor volatilidad. Muchas ventajas fiscales que actualmente están al alcance solo de los inversores ricos podrían ampliarse para que cubrieran a los pequeños inversores o, mejor aún, podrían introducirse nuevas ventajas fiscales para ellos. La menor volatilidad y la mayor seguridad de las inversiones podrían conseguirse por medio de planes de seguro con la garantía del Gobierno que fijaran un tope mínimo (de, digamos, una rentabilidad real cero) para ciertos tipos de inversiones lo bastante bajas. Los pequeños inversores podrían aprovechar esa garantía anualmente cuando presentaran su declaración de la renta.[\[43\]](#)

Hay un segundo tipo de métodos que comportan el incremento de la propiedad de los trabajadores por medio de planes de acciones para empleados (ESOP, por sus siglas en inglés) u otros incentivos empresariales que fomentarían la participación de los trabajadores

en el accionariado. En este sentido ya existen regulaciones legales en Estados Unidos y en muchos otros países. La idea, por lo demás, tampoco es nueva. En 1919, Irving Fisher la presentó en su discurso de toma de posesión como presidente de la American Economic Association (Fisher 1919, 13); durante la década de 1980, Margaret Thatcher habló de modo parecido de un «capitalismo del pueblo». Sin embargo, tras un periodo de éxito relativo durante los años ochenta, los ESOP cayeron en el olvido. Cuando se habla de acciones para los empleados, suele ser más bien en el contexto de ofrecer incentivos a los altos directivos y no de establecer cierta forma de capitalismo de los trabajadores. La principal objeción a esta idea es que los ellos preferirían diversificar sus ingresos, y no que sus salarios y su renta de la propiedad dependieran de la rentabilidad de una misma empresa; saldrían ganando si «invertieran» su trabajo en una empresa y su capital en otras, en bonos del Estado o en vivienda. En teoría, el argumento es correcto. En igualdad de condiciones, es más lógico invertir los activos de uno en empresas que no sean aquella en la que se trabaja. Sin embargo, apenas nadie posee casi ningún activo financiero, de modo que, en cualquier caso, ponen todos sus huevos en la misma cesta, o sea, la de la empresa en la que trabajan. Si la clase media tuviera más oportunidades de invertir en capital financiero, los ESOP podrían ser una estrategia de categoría inferior. Pero, mientras las oportunidades de hacer inversiones beneficiosas con pocas cantidades de dinero sean tan escasas, los ESOP son útiles como primer paso hacia una menor concentración de la propiedad de activos.[\[44\]](#)

En tercer lugar, el impuesto de sucesiones o sobre el patrimonio podría utilizarse como medio para nivelar el acceso al capital si los ingresos fiscales se destinaran a dar a todos los adultos jóvenes una concesión de capital. (Así lo han propuesto Atkinson [2015] y Meade [1964].) En principio, tiene muchas ventajas, sus efectos sobre las decisiones respecto al trabajo o las inversiones son menores que los de los tributos calculados sobre la renta, y representa un impuesto sobre el patrimonio (no ganado) que reciben las generaciones futuras. Es más, la perpetuación de una clase alta es posible gracias

a la posibilidad de transmitir muchos activos de una generación a otra, a menudo sin pagar impuestos. De ese modo, el impuesto de sucesiones tiene también un papel importante que desempeñar a la hora de reducir la desigualdad de oportunidades.

Cabe situar el impuesto de sucesiones en un marco intelectual e ideológico. En su taxonomía de las distintas igualdades, John Rawls lo introduce como el primer complemento (y el más bajo) de la igualdad ante la ley (1971, 57). En su nivel de igualdad más bajo, no hay restricciones legales a que las personas alcancen la misma posición en la vida. Esto satisface el primer principio de justicia de Rawls, a saber, que todo el mundo tenga la misma libertad política independientemente de su clase social o económica. Este es el sistema de libertad natural de Rawls, o «capitalismo meritocrático». Desde mediados a finales del siglo XIX, en Europa, Rusia y las Américas, y a mediados del siglo XX, tras la independencia de la India y la Revolución china, el mundo entero empezó a funcionar bajo un sistema de libertad natural. Desde entonces, los países han avanzado, en distintos grados, hacia el segundo principio de justicia de Rawls, concretamente hacia la igualdad de oportunidades. Alcanzarla exige aplicar medidas correctivas con el fin de compensar las ventajas de las que disfrutaban los individuos nacidos en el seno de familias «de bien» o con las facultades genéticas «adecuadas». La corrección no podrá ser nunca absoluta, porque supondría contrarrestar las diferencias de talento y las ventajas intangibles de las que gozan los hijos de las familias más ricas o mejor educadas. No obstante, es posible llevar a cabo correcciones significativas, y la primera medida que introduce Rawls es el impuesto de sucesiones. Esta, unida a la escolarización gratuita, nos lleva al sistema de igualdad liberal de Rawls (lo que yo llamo en este libro «capitalismo liberal»). Por consiguiente, el impuesto de sucesiones, que es algo deseable de por sí (según él y otros que se preocupan por la igualdad de oportunidades), puede utilizarse también para reducir la concentración de la riqueza si los ingresos que genere se distribuyen entre todos los ciudadanos. Se trata, pues, de un impuesto deseable

por dos motivos: la igualdad en el presente y las oportunidades en el futuro.<sup>[45]</sup>

Es una pena que los impuestos de sucesiones hayan sido reducidos en la mayor parte de las economías avanzadas. Incluso en países que cuentan con él y en los que los tipos impositivos marginales son altos (por ejemplo, Japón y Corea del Sur, con tipos impositivos marginales del 50 por ciento, o el Reino Unido, Francia y Estados Unidos del 40-45 por ciento), los ingresos procedentes de este impuesto se han visto reducidos en exceso debido a la introducción de exenciones muy cuantiosas (esto es, el nivel por debajo del cual las herencias no están sujetas al pago de tributos). En Estados Unidos la exención era de 675.000 dólares en 2001, pero se subió hasta los 5,49 millones de dólares en 2017 (22 millones en el caso de una pareja casada). Caroline Freund (2016, 174) señala que «en 2001, los ingresos tributarios procedentes del impuesto de sucesiones habrían podido cubrir más de catorce veces el coste del programa de bonos de comida [estadounidense]. En 2011 esos ingresos habrían podido cubrir apenas dos tercios del mismo». Un impuesto de sucesiones menor, reducido gracias al incremento de las exenciones y a la disminución de los tipos impositivos marginales, no puede hacer mucho para cumplir con el papel que se suponía que debía desempeñar a la hora de equiparar las condiciones. Volviendo a la clasificación de la igualdad que hacía Rawls, parece que muchos países podrían estar dando marcha atrás incluso en el campo de la igualdad liberal y volviendo a un sistema solo de libertad natural, uno que contempla la igualdad ante la ley, pero no la igualdad de oportunidades.

Tras analizar cómo se pueden igualar las dotaciones de capital, nos fijaremos ahora en el trabajo. En una sociedad rica y bien formada, la cuestión no es solo hacer que la educación sea más accesible, sino igualar los réditos de la educación entre los individuos que han recibido una similar. La desigualdad salarial ya no se debe solo a las diferencias de los años de escolarización (diferencia que probablemente se reducirá todavía más). En la

|                                                                    |
|--------------------------------------------------------------------|
| ACCESO<br>IGUALITARIO A<br>UNA EDUCACIÓN<br>DE LA MISMA<br>CALIDAD |
|--------------------------------------------------------------------|

actualidad, deriva también (para el mismo número de años de formación, experiencia y otras variables relevantes) de las diferencias percibidas o reales en la calidad de las distintas escuelas. La manera de reducir esta desigualdad es equiparar los niveles de enseñanza entre las escuelas. En Estados Unidos, y cada vez más en Europa también, eso exigiría mejorar la calidad de las públicas. Lo cual puede lograrse solo por medio de grandes inversiones en educación pública y mediante la retirada de las numerosas ventajas (incluido el hecho de estar libres de impuestos) de las que gozan las universidades y escuelas secundarias privadas, muchas de las cuales exigen la entrega de enormes donaciones financieras.<sup>[46]</sup> Sin imponer una igualdad de condiciones entre las escuelas privadas y las públicas, el mero incremento de los años de escolarización o la admisión de algunos alumnos de familias de clase media o baja en los centros de élite no reducirá la desigualdad de la renta del trabajo ni creará una mayor igualdad de oportunidades.

### *2.3b. El estado del bienestar en la era de la globalización*

Ha pasado a convertirse en una perogrullada decir que el estado del bienestar se encuentra bajo presión debido a los efectos de la globalización y la migración. Contribuirá a entender mejor la naturaleza de esa presión volver a los orígenes del estado del bienestar.

Como nos han recordado recientemente Avner Offer y Daniel Söderberg en su libro *The Nobel Factor* (2016), la socialdemocracia y el estado del bienestar surgieron a raíz de la constatación de que todos los individuos pasan por periodos en los que no ganan nada, pero tienen que seguir consumiendo. Y esto puede decirse de los jóvenes (y de ahí las ayudas por hijos), de los enfermos (asistencia médica y subsidio por enfermedad), de los que se lesionan trabajando (seguro de accidente laboral), de los padres primerizos (baja por maternidad y paternidad), de las personas que pierden el trabajo (subsidio por desempleo) y de los ancianos (pensiones). El

estado del bienestar fue creado para facilitar esas prestaciones, en forma de seguro, ante situaciones inevitables o muy habituales. Se basaba en una supuesta comunidad de conducta o, dicho de otro modo, en una homogeneidad cultural y a menudo étnica. No es casualidad que el estado del bienestar prototípico, nacido en la uniformidad de la Suecia de los años treinta, tuviera muchos elementos del nacionalsocialismo (término no utilizado aquí en sentido peyorativo).

Para ser sostenible, además de depender de una conducta y unas experiencias comunes, el estado del bienestar necesita una participación masiva. La seguridad social no puede aplicarse solo a una pequeña parte de los trabajadores, porque eso da lugar naturalmente a una selección negativa, situación que queda ilustrada a la perfección por las infinitas disputas en torno a la cobertura de la asistencia médica en Estados Unidos. En caso de que sea posible renunciar a ella, todos los que piensen que no necesitan la seguridad social (por ejemplo, los ricos, los que probablemente nunca se queden sin empleo o las personas sanas), lo harán, pues no están dispuestos a subvencionar a los «otros». Un sistema que solo se basa en los «otros» es insostenible, debido a las enormes primas que requeriría. De ese modo, el estado del bienestar solo puede funcionar cuando cubre a todos, o a casi todos, los trabajadores o a todos los ciudadanos.

La globalización reduce estos requisitos. La globalización comercial ha dado lugar, en la mayoría de los países occidentales, a una disminución de la parte correspondiente a la clase media y de su renta relativa. Esto ha producido una polarización de los ingresos: hay más personas en los dos extremos de la distribución de la renta y menos en la zona intermedia.[\[47\]](#) Con esto, los ricos se dan cuenta de que están mejor creando sus propios sistemas privados, porque compartir uno de masas con aquellos que son sustancialmente más pobres y se enfrentan a riesgos distintos de los suyos (tales como una mayor probabilidad de desempleo o de contraer ciertas enfermedades) daría lugar a cuantiosas cotizaciones por su parte. Los sistemas privados proporcionan además una mayor calidad a los



ricos (por unidad de gasto), porque les permiten ahorrar en los tipos de riesgo a los que ellos no están expuestos. Si son pocos los ricos que fuman o que están obesos, no tendrá ningún aliciente para ellos sufragar la asistencia médica de los fumadores o de los obesos. Esto da lugar a un sistema de separatismo social, reflejado en la importancia cada vez mayor de los planes privados de salud, de la educación privada y de las pensiones privadas.[\[48\]](#) Creados esos sistemas privados, los ricos estarán cada vez menos dispuestos a pagar elevados tributos porque se benefician poco de ellos. Esto, a su vez, conduce a la erosión de la base tributaria. El resultado final es que una sociedad muy desigual o polarizada no puede mantener con facilidad un estado del bienestar amplio.

|                                              |
|----------------------------------------------|
| LA MIGRACIÓN Y<br>EL ESTADO DEL<br>BIENESTAR |
|----------------------------------------------|

La migración económica, otro aspecto de la globalización, a la que se han visto expuestas casi todas las sociedades ricas durante los últimos cincuenta años —y algunas de ellas, sobre todo en Europa, por primera vez— ha venido a socavar también el apoyo al estado del bienestar. Esto se debe a la inclusión en el sistema social de individuos que tienen normas, conductas o experiencias del ciclo vital que son diferentes o son percibidas como tal. Los naturales del país y los migrantes tal vez hagan gala de comportamientos distintos y tengan preferencias distintas; una brecha similar acaso exista también entre grupos diferentes de los nativos de un mismo país. En Estados Unidos, una falta de «afinidad» percibida entre la mayoría blanca y los afroamericanos ha hecho que el estado del bienestar norteamericano sea más pequeño que el de sus homólogos de Europa (Kristov, Lindert y McClelland 1992). El mismo proceso está teniendo lugar actualmente en Europa, donde grandes bolsas de inmigrantes no han sido integradas y donde la población nativa cree que aquellos están obteniendo una parte inmerecida de los beneficios. El hecho de que los naturales del país sientan una falta de afinidad no tiene por qué ser interpretado como discriminación. Efectivamente, a veces la discriminación podría ser un factor, pero a menudo esa opinión puede basarse también en la evidencia de que es harto improbable que uno llegue a experimentar eventualidades

del ciclo vital de la misma naturaleza o con la misma frecuencia que otros individuos, y, en consecuencia, que esté cada vez menos dispuesto a contribuir a cualquier seguro ante tales sucesos. En Estados Unidos, el hecho de que los afroamericanos tengan más probabilidades de quedarse sin empleo o de ser encarcelados puede que haya llevado a los blancos a apoyar unos subsidios menos generosos y un sistema penitenciario que a menudo funciona mal. Análogamente, la probabilidad de que los inmigrantes tengan más hijos que los naturales del país quizá dé lugar a recortes en las ayudas por hijos concedidas en Europa. En cualquier caso, la diferencia en las experiencias de vida que cabe esperar que tengan unos y otros socava la homogeneidad necesaria para la existencia de un estado del bienestar sostenible.

Además, en la era de la globalización los estados del bienestar más desarrollados tal vez experimenten el efecto pernicioso de atraer a inmigrantes menos cualificados o menos ambiciosos. En igualdad de condiciones, la decisión de alguien sobre dónde emigrar dependerá de la renta que espere obtener en un país u otro. En principio, esto haría que se trasladase a países más ricos. Pero debemos tener en cuenta también las opiniones de los emigrantes acerca de dónde esperan ir a parar en la distribución de la renta del país que los acoja. Si esperara acabar en la parte más baja de la distribución de la renta, quizá por su falta de cualificación o de ambiciones, tal vez resultara más atractivo para él un país más igualitario con un estado del bienestar más amplio. Un emigrante que esperara alcanzar el extremo superior de la distribución de la renta del país de acogida haría unos cálculos distintos por completo. De ahí la selección negativa entre los emigrantes que escogen estados del bienestar más desarrollados.

La figura 8, basada en cálculos llevados a cabo en 2008 sobre 118 países (Milanovic 2015), muestra empíricamente cuánta igualdad de ingresos resultará atractiva para los emigrantes dependiendo de dónde esperen acabar situándose en la distribución de la renta del país de acogida. Los resultados expuestos en dicha figura deberían ser interpretados de la siguiente manera. Si los emigrantes son pesimistas o tienen una cualificación baja y esperan quedarse entre

el 5 por ciento más pobre (el ventíl más bajo) del país de acogida, su renta será la misma que si escogen uno que sea un 8 por ciento más pobre en términos de PIB per cápita, pero con 1 punto Gini más bajo del que tendría un país más rico pero más desigual. Eso es lo que muestra el punto A. Para el segundo ventíl de la figura 8, una mayor igualdad valdrá un poco menos —en torno a un 5 por ciento de renta—, y así sucesivamente. Los emigrantes que esperaran acabar en el decimosexto ventíl o por encima de él en el país de acogida, sin embargo, preferirían dirigirse a los países más desiguales, pues la desigualdad en ese punto de la escala resultaría beneficiosa para ellos. Para esos emigrantes optimistas o con una cualificación alta, la desigualdad supone un beneficio, y quizá estén dispuestos a aceptar emigrar a un país *más pobre* con tal de que sea *más desigual*. Los de ese estilo preferirían emigrar a Colombia, pongamos por caso, en lugar de a Suecia, aunque Colombia sea más pobre. Como esperan dar un salto que los propulse a lo más alto en la escala de distribución de la renta del país de acogida, darán más importancia a la desigualdad del país que a su renta media. Lo contrario, como veíamos, vale para los emigrantes pesimistas o con una cualificación menor, que esperan situarse en un lugar bajo en la escala de distribución de la renta del lugar de acogida: tenderán a escoger países más igualitarios. Por esa razón, quizá haya selección negativa de los emigrantes pesimistas que se trasladan a países con una red de seguridad social más desarrollada. Si además estos son, de hecho, menos ambiciosos o están menos cualificados, los países ricos con amplios sistemas de bienestar atraerán a emigrantes de tipo «malo».[49] La existencia de esa dinámica de selección negativa ha sido documentada por Akcigit, Baslandze y Stantcheva (2015), según los cuales los inventores (que se supone que estarán muy cualificados o serán muy ambiciosos) tienden a emigrar de países con sistemas tributarios altos a otros con sistemas tributarios bajos, es decir, a lugares con un estado del bienestar menos desarrollado. Borjas (1987) observaba el mismo resultado en el caso de Estados Unidos con respecto a los países de origen de los inmigrantes: los

procedentes de países económicamente más igualitarios que Estados Unidos solían estar más cualificados.

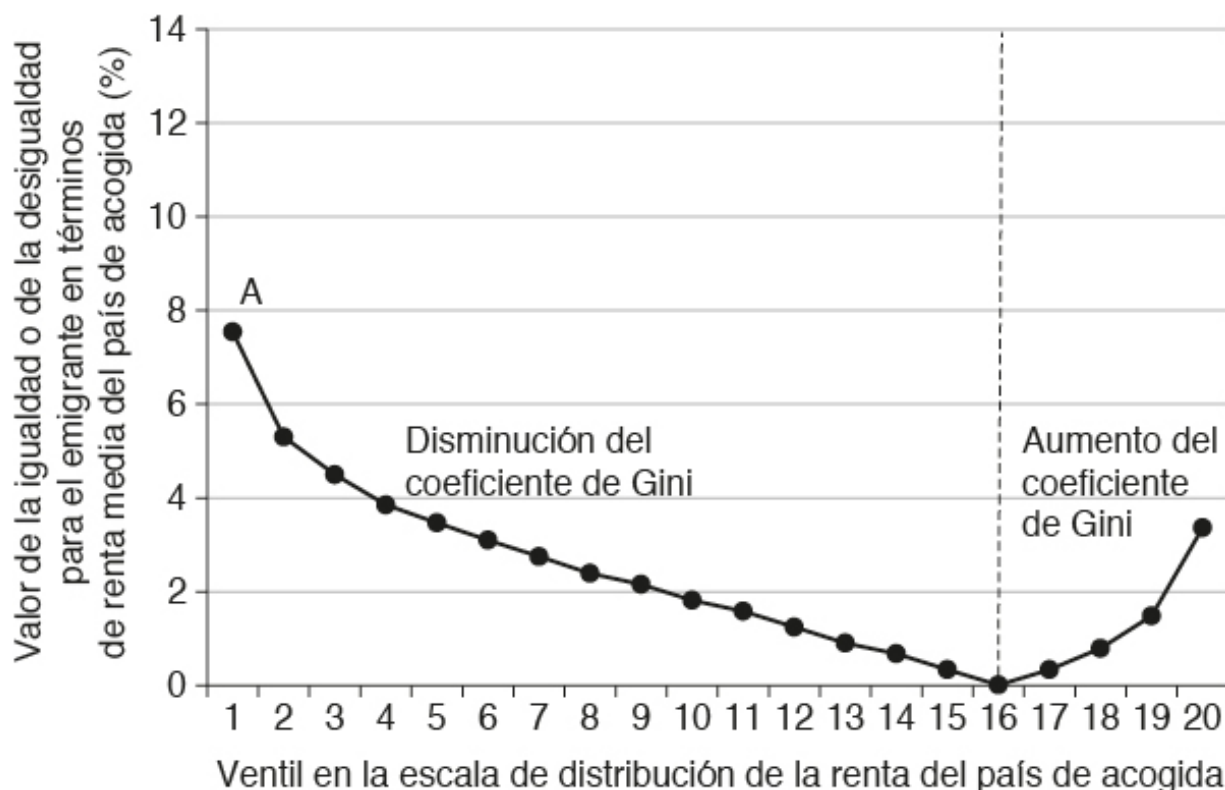


FIGURA 8. Relación entre igualdad de renta y renta media del país de acogida al que se enfrentan los inmigrantes.

La gráfica muestra el valor que tiene para un inmigrante un país con una distribución más igualitaria de la renta (coeficiente de Gini más bajo) (si espera situarse en las zonas más bajas de la distribución de la renta del país de acogida), o uno más desigual (coeficiente de Gini más alto) (si espera situarse en las zonas más altas de la distribución de la renta del país de acogida), según el porcentaje de la renta media del país de acogida. En otras palabras, para los emigrantes que esperan acabar entre el primero y el decimosexto ventíl de la distribución de la renta del país de acogida, quizá sea mejor trasladarse a un lugar más pobre que tenga menos desigualdad de renta (pongamos por caso, Suecia) que a uno más rico (pongamos por caso, Estados Unidos) que sea más desigual. Lo contrario valdría para los emigrantes que esperan acabar en los cuatro ventiles más altos de la escala de distribución de la renta del país de acogida. Fuente: calculado de nuevo a partir de Milanovic (2015).

Los países que se enfrentarían a los peores problemas serían aquellos que tuvieran unos sistemas de bienestar bien desarrollados y una baja movilidad de la renta. Quienes emigraran allí no podrían esperar que sus hijos ascendieran demasiado en la escala de la renta. En un bucle de retroalimentación negativa, esos países atraerían a los emigrantes menos cualificados o menos ambiciosos y, una vez que crearan una clase inferior, el progreso de sus hijos sería muy limitado. Un sistema semejante funciona como una profecía autocumplida: atrae cada vez más emigrantes no cualificados que no logran integrarse. La población nativa tenderá a considerarlos carentes de cualificación y de ambición (lo que, como acabo de decir, quizá sea cierto) y de ahí los verá como «diferentes». Al mismo tiempo, el hecho de no ser aceptados como miembros iguales de la comunidad será considerado por los extranjeros una confirmación de los prejuicios contra los inmigrantes o, peor aún, como discriminación religiosa o étnica.

Así pues, los grandes estados del bienestar se enfrentan a dos tipos de selección negativa, que se refuerzan mutuamente. Por el lado nacional, la polarización entre pobres y ricos fomenta la prestación privada de servicios sociales y da lugar a que los ricos opten por prescindir de aquellos proporcionados por el Estado. Esto hace que sigan dentro del sistema solo aquellos cuyas primas de seguro quizá sean tan altas que resulten inasumibles, y muchos de ellos tal vez abandonen el sistema por completo. Por el lado internacional, la selección negativa funciona de tal modo que solo llegan inmigrantes con una cualificación muy baja, proceso que lleva a los naturales del país a abandonar el sistema.

No existe ninguna solución fácil para el círculo vicioso al que se enfrentan los estados del bienestar desarrollados en una época de globalización. No obstante, hay dos iniciativas que marcarían una diferencia significativa:

1. La búsqueda de políticas que den lugar a una igualdad de dotaciones, de modo que la tributación de la renta corriente

pueda reducirse y el volumen del estado del bienestar pueda disminuir (como se analizaba en la sección 2.3a).

2. Un cambio fundamental en la naturaleza de la inmigración, de forma que sea mucho más parecida al movimiento temporal de trabajadores que no llegan con un acceso automático a la ciudadanía y a toda la gama de ayudas sociales que ese estatus comporta (como se estudiará más adelante en el capítulo 4).

#### 2.4. ¿UNA CLASE ALTA QUE SE AUTOPERPETÚA?

La formación de una clase alta duradera es imposible a menos que ejerza el control político. Solo la política, usada con ese fin, puede garantizar que la clase alta siga gozando de esa superioridad.

En principio, algo así sería imposible en una democracia; el derecho de voto pertenece a todos los individuos, y a la mayoría de ellos les interesa asegurarse de que los ricos y poderosos no mantengan ese estatus permanentemente. Numerosos testimonios, sin embargo, demuestran de manera convincente que en Estados Unidos los ricos ejercen una influencia desproporcionada sobre la política. Los politólogos Martin Gilens (2012, 2015), Benjamin Page (junto con Gilens 2014) y Christopher Achen y Larry Bartels (2017) han proporcionado por primera vez en la historia la confirmación empírica de que los ricos tienen más peso político y de que el sistema ha pasado de ser una democracia a ser una oligarquía; un sistema en el que, por usar la definición de Aristóteles, «la posesión del poder político se debe a la posesión del poder económico y la riqueza».[50] Por ejemplo, Gilens (2015) ha observado que es mucho más probable que los congresistas de Estados Unidos debatan y voten asuntos de interés para los ricos que aquellos importantes únicamente para la clase media y para los pobres.[51] Gilens llega a la conclusión de que los asuntos relacionados con la clase media solo tienen la oportunidad de tomarse en consideración si coinciden con los intereses de los ricos.

Estas observaciones son importantes no solo por su fuerza empírica y sus implicaciones políticas, sino también porque tienen que ver con una de las democracias más asentadas del mundo, en la que, además, se ha considerado tradicionalmente que la clase media ha desempeñado un papel fundamental en la política y en la economía. Si la clase media, incluso en la sociedad más favorable del mundo a ella (al menos por lo que al discurso ideológico se refiere), tiene poder político solo cuando sus opiniones coinciden con las de los ricos, entonces las clases medias y los pobres del resto del mundo probablemente sean incluso menos relevantes desde el punto de vista político.

Pero ¿cómo controlan los ricos el proceso político en una democracia? No es fácil de explicar, no solo porque estos no son jurídicamente un grupo aparte dotado de derechos especiales, sino también porque los políticos de las democracias modernas no se seleccionan automáticamente de entre los estratos privilegiados de la población. Cabría afirmar que, en el pasado, en unas condiciones que solo se acercan mínimamente al sufragio universal, la clase política provenía en su mayoría de los estratos más ricos, lo que implicaría cierta comunidad de opiniones, unos intereses compartidos y una comprensión mutua entre los políticos y los demás ricos. Pero esto no es así en las democracias actuales: los políticos provienen de orígenes y clases sociales diversos, y muchos de ellos tienen sociológicamente muy poco en común, si es que tienen algo, con los ricos. Aun así, Bill Clinton y Barack Obama en Estados Unidos, y Margaret Thatcher y John Major en el Reino Unido procedían todos de familias humildes, pero apoyaron de manera bastante eficaz los intereses del 1 por ciento de la zona más alta de la escala social.

¿De dónde viene entonces la influencia de los ricos? La respuesta está bastante clara: de la financiación de los partidos políticos y las campañas electorales. Estados Unidos constituye el ejemplo por excelencia, gracias a la capacidad que tienen las empresas de financiar a los políticos, y a la aparente falta de límites a las contribuciones de carácter privado. Esto da lugar a una

|                                                           |
|-----------------------------------------------------------|
| POLÍTICA<br>CONTROLADA POR<br>EL 1 POR CIENTO<br>MÁS RICO |
|-----------------------------------------------------------|

concentración exageradamente alta de las aportaciones de dinero con fines políticos provenientes de las personas situadas en lo más alto de la escala de la distribución de la riqueza: en 2016, el 1 por ciento de ese 1 por ciento situado en lo más alto de la escala (y no se trata de ninguna errata) aportó el 40 por ciento del total de las aportaciones para la campaña electoral a la presidencia.[\[52\]](#) De hecho, la distribución de las contribuciones con fines políticos está incluso más concentrada que la distribución de la riqueza.[\[53\]](#) Si las consideramos un gasto, serían sin duda uno de los gastos más restringidos a los ricos, así como los gastos en yates y en coches deportivos.

Este hallazgo no es nada nuevo, salvo por la cantidad de dinero que se necesita para influir en las elecciones y su omnipresencia. En un artículo suyo de 1861 titulado «Sobre el gobierno representativo», John Stuart Mill decía: «No se ha hecho nunca un esfuerzo real y serio por parte de los políticos para impedir la corrupción, porque nunca ha habido un verdadero deseo de que las elecciones no fuesen costosas. Su coste excesivo es una ventaja para los que están en disposición de sufragarlo, porque excluye a multitud de rivales» (Mill 1975, 316). El problema no se limita a Estados Unidos; existe también en Alemania y Francia, donde los gastos destinados a las campañas electorales están en principio más controlados (Schäfer 2017; Bekkouche y Cagé 2018). Probablemente sea incluso más grave en muchas democracias jóvenes, donde las normas relativas a la financiación de la política son incluso menos claras y a menudo ni siquiera se ponen en vigor. La mayoría de los escándalos políticos recientes en Europa (en los que se han visto envueltos Helmut Kohl, Nicolas Sarkozy y Silvio Berlusconi, por ejemplo) han estado relacionados no ya con la corrupción individual, sino con casos de corrupción en los que los políticos fueron acusados, y en algunos casos condenados por ello, de aceptar dinero ilegalmente y utilizarlo en sus campañas electorales. El problema ha alcanzado unas proporciones gigantescas en la India, donde son habituales las aportaciones masivas bajo cuerda, y los candidatos se quedan con una parte del dinero para ellos, mientras



que la otra la utilizan para su partido (Crabtree 2018). En el sur y en el este de Europa existe una desproporción manifiesta entre las cantidades de dinero necesarias para organizar las campañas electorales (para pagar encuestas de opinión y a activistas y para poner anuncios en los periódicos, en los medios de comunicación electrónicos y en la televisión) y lo que se dice que se ha recibido de fuentes legales con ese fin. Por lo general, la cuestión se pasa por alto y no se habla de ella: a los ganadores de las elecciones no se les pregunta cómo las han ganado, y los que las pierden saben que a ellos podrían hacerles las mismas preguntas sobre sus finanzas.

La siguiente cuestión que debemos preguntarnos es si los ricos rentabilizan o no sus aportaciones de dinero. ¿Hacen los políticos lo que quieren los ricos? Al comienzo de esta sección, hablaba de pruebas empíricas que demuestran que los políticos prestan más atención a las cuestiones que interesan a los ricos. Pero la economía también arroja luz sobre este asunto. Quizá resulte extraño que se plantee tan siquiera la cuestión, teniendo en cuenta lo evidente que es la respuesta: sería lo mismo que preguntar si a los ricos les gustan realmente las grandes mansiones que se compran. El hecho es que nadie gasta dinero sin esperar recibir algo a cambio, ya sea la utilidad derivada de poseer una gran mansión o una política fiscal favorable por parte de los gobernantes. Decir que los ricos contribuyen a las campañas políticas sin esperar favores a cambio no solo supone la antítesis total de lo que es el comportamiento normal de los ricos (la mayor parte de los cuales han conseguido su fortuna exprimiendo a sus empleados, proveedores y clientes para obtener el mayor excedente posible); además va en contra del sentido común y de nuestra concepción de lo que es la naturaleza humana. Solo los políticos pueden decir en público cosas tan absurdas como, por ejemplo, Hillary Clinton, que fingía sentirse sorprendida de que la gente pensara que Goldman Sachs esperara algo a cambio de darle sustanciosas cantidades de dinero para su campaña.[\[54\]](#) Podemos creer sus afirmaciones solo si estamos dispuestos a creer que los contribuyentes ricos, considerados como clase, pierden la cabeza temporalmente, a intervalos regulares, cada dos o cada

cuatro años. En otras palabras, los ricos (como cualquier hijo de vecino) esperan algo a cambio de su dinero, ya sea cedido mediante la emisión de bonos o como aportaciones a las campañas electorales; sencillamente es algo que forma parte de la conducta normal de las personas.[\[55\]](#)

AFERRARSE AL  
PODER Y LA  
RIQUEZA

Lo que los ricos compran con sus contribuciones son políticas económicas que les benefician: bajada de impuestos a las rentas más altas, mayores deducciones fiscales, mayores ganancias del capital mediante recortes fiscales para el sector empresarial, menos regulaciones, etcétera, etcétera. Esas políticas, a su vez, aumentan la probabilidad de que los ricos sigan estando en lo más alto de la escala. Ese es el último eslabón de la cadena que en el capitalismo meritocrático liberal va de la cuota más alta correspondiente al capital en la renta neta a la creación de una clase alta permanente o, cuando menos, duradera. Sin ese último eslabón, la clase alta seguiría gozando de una muy buena situación que le ayudaría a mantener su posición, pero con el cierre de la cadena su posición resulta prácticamente inexpugnable. El círculo se cierra. Así pues, el control político es un componente indispensable para la existencia de una clase alta duradera, que era el punto con el que daba comienzo esta sección.

LA ÉLITE PREFIERE  
UNA EDUCACIÓN  
CARA PORQUE  
REFUERZA SU  
PODER

Pero deberíamos ser reacios a considerar la nueva clase capitalista como una réplica de la antigua. Sus miembros se diferencian en varios aspectos que ya he analizado: están mejor formados, trabajan más, obtienen una cuota mayor de la renta del trabajo y además tienden a casarse entre ellos. Prestan, asimismo, mucha más atención a la educación de sus hijos. A la moderna clase alta «neocapitalista» le gusta asegurarse de que sus activos, junto con sus muchas otras ventajas intangibles, como los contactos y la mejor educación que el dinero pueda comprar, son transmitidos a sus hijos. En este contexto, podemos ver el papel desempeñado por la educación privada bajo una luz completamente nueva. El coste de la educación superior privada, que en Estados

Unidos ha aumentado varias veces más deprisa que el coste de la vida en general o que la renta real de los hogares, hace que para las familias de clase media resulte muy difícil permitirse dar una educación a sus hijos.[56] En las treinta y ocho universidades y centros de enseñanza superior más prestigiosos de Estados Unidos, hay más estudiantes que provienen de familias situadas en el 1 por ciento más alto de la escala de distribución de la renta que del sector correspondiente al 60 por ciento inferior.[57] Suponiendo que el número de hijos es aproximadamente el mismo en las familias ricas y en las pobres, eso significa que los jóvenes nacidos en el seno de familias muy ricas tienen sesenta veces más posibilidades de ir a las mejores escuelas que los jóvenes nacidos no solo en el seno de familias pobres, sino también de clase media.[58] Las «admisiones hereditarias» (los estudiantes que son admitidos en un centro porque algún familiar suyo se educó en él) representan entre una décima y una cuarta parte de los estudiantes de los cien mejores centros de estudios superiores y universidades de Norteamérica (Levy y Tyre 2018).

Además, como en el sistema norteamericano de educación superior ser admitido en una universidad es prácticamente lo mismo que licenciarse en ella, en lo que más se esfuerzan padres e hijos es en asegurarse la admisión en determinados centros de estudios, y es ahí precisamente donde los ricos gozan de unas ventajas enormes.[59] En ese sentido es también importante la educación secundaria y, bajando sucesivamente por la escala, la primaria e incluso el parvulario privados, pues son los conductos que llevan a los centros de estudios superiores y a las universidades de élite. Por eso resulta equívoco comparar simplemente el coste de las mejores universidades privadas con, pongamos por caso, el de las universidades estatales. Habría que fijarse en la diferencia de los costes de la enseñanza pública y la privada a lo largo de toda la educación de un niño, un periodo de entre catorce y dieciséis años antes de la entrada en la universidad. Semejante inversión vale la pena por asegurarse la admisión, pues el hecho de que los estudiantes admitidos en un centro acaben casi siempre

graduándose en él significa que los descendientes de una familia rica que no hubieran logrado graduarse nunca en un entorno más competitivo no tienen mucho por lo que preocuparse.[\[60\]](#) Para George W. Bush, por ejemplo, entrar en Yale era lo único que importaba, y su familia se encargó de que así fuera. Una vez en la universidad, solo tendría que hacer un esfuerzo mínimo y no montar ningún gran escándalo ni dejar los estudios.[\[61\]](#)

El elevado coste de la educación, combinado con la calidad real o imaginaria de ciertas escuelas de alto rango, cumple dos funciones: hace que resulte imposible para otros competir con los más ricos, que monopolizan la cúspide del sistema educativo, y envía el contundente mensaje de que los que han estudiado en esas escuelas no solo pertenecen a familias ricas, sino que deben de ser intelectualmente superiores.[\[62\]](#)

Nótese que ambos factores (el elevado coste y el elevado nivel de la educación) son necesarios. Si los costes fueran menores, la competencia a la que se enfrentarían los hijos de padres ricos sería mucho más dura. Y si se comprobara que su calidad es inferior, esas escuelas serían consideradas simples instrumentos que confieren una legitimidad profesional a los hijos de los ricos, pero no serían especialmente valoradas en el mundo real. Sin embargo, como son caras (y por consiguiente reducen la competencia) y al mismo tiempo buenas (lo que viene a proclamar su superioridad intelectual), los ricos logran evitar los dos problemas. Las ventajas se ponen de manifiesto no solo en el aumento de la prima que reciben quienes tienen títulos universitarios o de posgrado, sino también en el incremento de las diferencias entre los graduados que han recibido una formación igual de larga. Diez años después de comenzar los estudios universitarios, el decil superior de los asalariados provenientes de todas las universidades cobraba un salario medio de 68.000 dólares, mientras que los graduados de las diez universidades más importantes cobraban un salario medio de 220.000 dólares (Stewart 2018, 22).

Ese es también el motivo de que quepa esperar que, si no se toma ninguna medida estricta para mejorar la calidad relativa de la

educación pública y para equiparar las probabilidades de acceso a los mejores centros de estudios superiores, la situación reinante actualmente en Estados Unidos se agravará incluso más y se extenderá a otros países. Aunque todavía en un estado inicial, este mismo proceso está empezando a producirse en los países europeos que históricamente han tenido unos sistemas fuertes de educación pública.

Cuando los ricos se dan cuenta de las ventajas que comporta una educación privada cara, su disposición a pagar matrículas altas permite a esas escuelas atraer a los mejores profesores y privar paulatinamente al sistema público de sus mejores docentes y de los hijos de las familias ricas. Además, a medida que los ricos van alejándose de la educación pública, su disposición a pagar impuestos para sufragarla disminuye. El resultado final es un sistema educativo bifurcado que reproduce la distribución de la riqueza: un pequeño grupo de las mejores escuelas, a las que asisten mayoritariamente los ricos, y un gran grupo de escuelas mediocres abiertas a todos los demás.

Los miembros de la clase superior están, por tanto, en condiciones de transmitir sus ventajas a la siguiente generación. Los hijos, además de recibir dinero mientras sus padres están vivos, de heredar su patrimonio y de beneficiarse del capital social de sus progenitores, gozan también de una enorme ventaja inicial consistente en una educación excelente que empieza en los centros de preescolar privados y termina con los títulos superiores. En su discurso de apertura del curso de 2015 en la Yale Law School, Daniel Markovits calculaba que la inversión adicional en educación recibida por los hijos de los ricos (comparados con los de las familias de clase media) equivalía a una herencia de entre cinco y diez millones de dólares. Llegaba a la conclusión de que «los hijos de familias pobres o incluso de clase media probablemente no puedan competir [...] con individuos que han absorbido esa inversión enorme, constante, planificada y con un fin desde su cuna o incluso desde que estaban en el seno materno». Los patronos imparciales, si tienen en cuenta solo sus propios intereses, tienen todos los motivos del mundo para dar los mejores empleos a este grupo privilegiado. Como en muchos

otros casos, la existencia simultánea de dos equilibrios, uno para los ricos en el nivel superior y otro para la clase media en el nivel inferior, genera fuerzas que vienen a reforzar ese doble equilibrio y que hacen que el cambio de rumbo sea más difícil.

|            |
|------------|
| PATRIMONIO |
| HEREDADO   |

Y concluyamos hablando del patrimonio heredado. Para ver la importancia solo del patrimonio financiero, fijémonos en un cálculo que se ha hecho sobre Francia, pero que probablemente sea más significativo incluso en el caso de los países con una desigualdad mayor de la riqueza, como Estados Unidos. En *El capital en el siglo XXI*, Piketty (2014, 377-429) plantea la siguiente pregunta en dos partes: ¿cuánto del patrimonio total se hereda anualmente, y qué porcentaje de la población hereda en un año determinado un patrimonio equivalente a los ingresos capitalizados de toda la vida laboral de un trabajador medio de la mitad inferior de la escala de la distribución salarial (llamado aquí, para simplificar las cosas, un «trabajador medio»)? La pregunta es importante porque cuanto mayor sea el porcentaje de la población que recibe ese patrimonio, mayor será —si las demás condiciones no cambian— la proporción de rentistas. Pero, aunque esta no sea la cuestión —las personas aspiran a algo más que a recortar cupones y basta—, cuanto más grande sea su número, mayor será la ventaja de los ricos. La fórmula del patrimonio heredado como proporción del PIB es  $\mu m \beta$ , donde  $m$  es la tasa de mortalidad anual,  $\mu$  el patrimonio de los fallecidos comparado con el de los vivos, y  $\beta$  la relación riqueza-renta del país. Pues bien (como hemos visto anteriormente), a medida que los países se hacen más ricos su  $\beta$  aumenta; y también, a medida que la gente vive más, la riqueza de los fallecidos suele ser mayor que la riqueza media por adulto (pues las personas acumulan más patrimonio conforme envejecen). Por consiguiente, estas dos variables tenderán con el tiempo a aumentar el flujo sucesorio como parte de la renta nacional. En Francia, la relación actual de las herencias respecto al PIB es alrededor de un 15 por ciento de la renta nacional (Piketty 2014, figura 11.1). ¿Y qué porcentaje de la población francesa recibe herencias iguales o mayores que las ganancias capitalizadas de toda la vida laboral de

un trabajador medio? Entre un 12 y un 15 por ciento. Este grupo de personas podría tener durante toda su existencia el mismo nivel de vida que un trabajador medio sin necesidad de trabajar ni un solo día. En los países con una mayor desigualdad del patrimonio es probable que ese porcentaje sea más elevado, sobre todo debido al mayor valor de  $\mu$ . E incluso cuando corregimos el hecho de que en los países con una gran desigualdad del patrimonio, en los que la distribución de las herencias está fuertemente sesgada en favor de los ricos, el porcentaje de las que son muy cuantiosas (es decir, aquellas cuyo valor supera la capitalización de los ingresos de toda la vida laboral de un trabajador medio) probablemente sea todavía más reducido, sigue siendo innegable que una proporción importante de la población gozará de una ventaja tremenda en comparación con los que no heredan nada o muy poco.[\[63\]](#)

|                                                           |
|-----------------------------------------------------------|
| ¿CUÁN ABIERTA<br>ESTÁ LA CLASE<br>ALTA A LOS<br>INTRUSOS? |
|-----------------------------------------------------------|

Una de las características de la clase alta en el capitalismo meritocrático liberal es su relativa apertura a los intrusos. Como no es jurídicamente diferente del resto de la población (al modo en que lo es la aristocracia), y como su rasgo fundamental, y en realidad el único que la distingue, es el dinero, no se cierra a aquellos individuos que, por su cualificación o su buena suerte, logran hacerse ricos a pesar de todos los obstáculos. A diferencia de lo que sucedía en el pasado, la clase alta moderna está abierta a ellos y no los desprecia; cabe incluso la posibilidad de que los tenga en alta estima debido a la difícil senda que han tenido que seguir para llegar a lo más alto. Esta apertura a los que acaban de ascender refuerza a la clase superior de dos maneras: acapara a los mejores miembros de las clases inferiores, y da a entender que la movilidad en sentido ascendente no es del todo imposible, lo que a su vez hace que el dominio de la clase superior parezca más legítimo y por ende más estable.

La apertura a los recién llegados tal vez sea mayor cuando el progreso tecnológico es rápido y se logran hacer grandes fortunas con rapidez, como ha sucedido en las últimas décadas. Incluso un vistazo rápido a los nombres de los nuevos multimillonarios basta

para demostrar que, aunque muchos procedan de familias acaudaladas, son poquísimos los que provienen del 1 por ciento más rico o han gozado de ventajas sociales desproporcionadas. Así lo confirman los datos acerca de los multimillonarios norteamericanos: su parte del patrimonio heredado en el patrimonio total ha ido disminuyendo constantemente, y ha pasado del 50 por ciento en 1976 al 35 por ciento en 2001 y a poco más del 30 por ciento en 2014 (Freund y Oliver 2016, 30).<sup>[64]</sup> La mayoría de los multimillonarios y probablemente también muchos millonarios gozan de niveles de renta y de posiciones relativas muy superiores a los de sus padres. Han experimentado una movilidad intergeneracional ascendente no solo en términos absolutos, sino también relativos.

Este hallazgo tal vez sugiera una relación positiva, en un periodo limitado de tiempo, entre crecimiento económico rápido e incremento rápido de la desigualdad de la renta, por un lado, y movilidad intergeneracional alta, por el otro. Pero esa relación parece chocar con los datos analizados al principio, que mostraban una relación entre el elevado nivel de desigualdad y el bajo nivel de movilidad. La forma de reconciliar una variable con la otra quizá estribé en distinguir en una y otra los cambios temporales de los más duraderos. Consideremos la siguiente situación, ilustrada en la figura 9. Supongamos que la movilidad y la desigualdad tienen una correlación negativa, como confirman los datos a largo plazo de Estados Unidos y de otros países. Esa relación está representada por la línea A-A. Imaginemos ahora que un país como Estados Unidos parte de un punto Z, pero entonces la desigualdad sube, impulsada por un progreso tecnológico rápido y la aparición de grandes fortunas. Tal vez se incrementen tanto la desigualdad como la movilidad, dando lugar a un movimiento hacia el punto  $Z_1$ . Este, sin embargo, se encuentra en una línea nueva (más alta) que conecta la desigualdad y la movilidad, y la relación a largo plazo entre las dos sigue siendo negativa (una desigualdad más alta conduce a una movilidad más baja). Este supuesto pone de manifiesto por qué los movimientos temporales perceptibles en ambas variables deberían diferenciarse de su relación a largo plazo, y lo que aparentemente es



un buen desarrollo (incremento de la movilidad intergeneracional) quizá a la larga no haga más que mantener la «mala» relación subyacente entre desigualdad y movilidad.

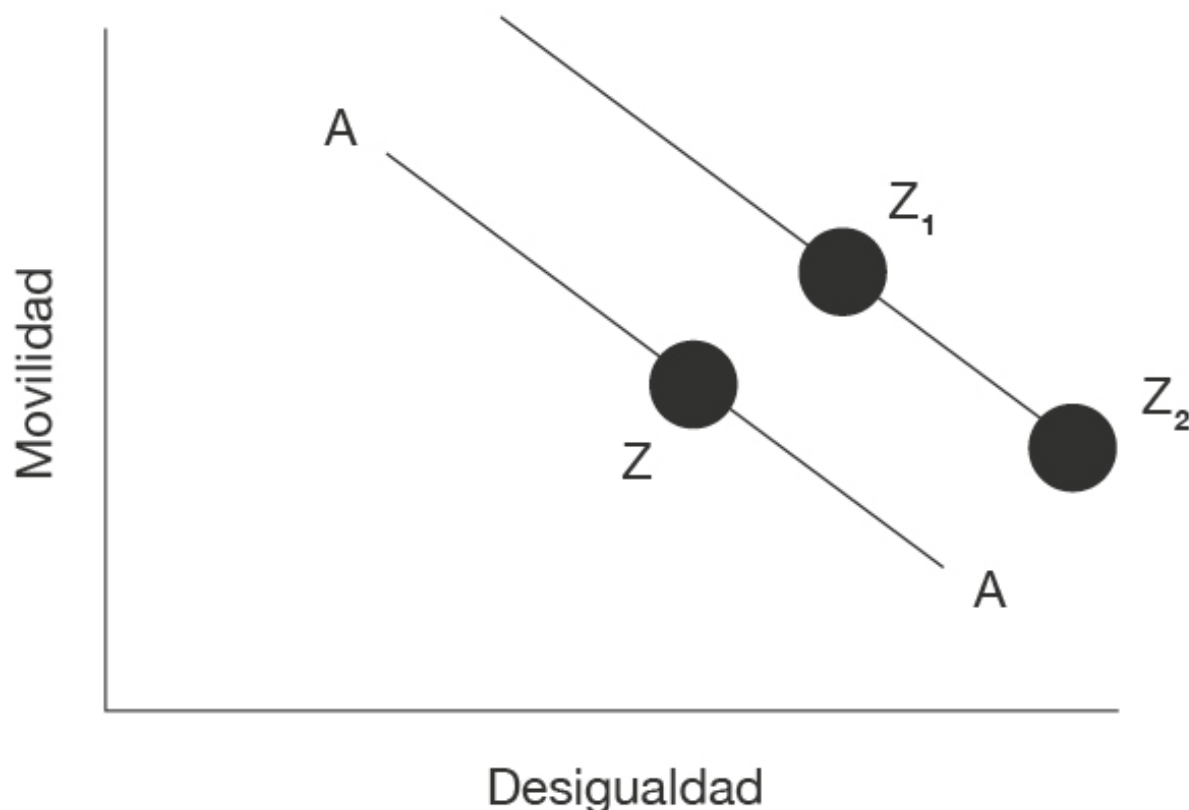


FIGURA 9. Relación a largo y a corto plazo entre desigualdad y movilidad intergeneracional.

En términos prácticos, eso significa que una vez que el progreso tecnológico se ralentiza y resulta cada vez más difícil generar nuevas fortunas, la durabilidad de la clase alta se reforzará. Entonces estaría menos abierta y tendríamos una desigualdad más alta y una movilidad social más baja, representada en el punto  $Z_2$ . Naturalmente esta sería la receta para la creación de una clase alta (semi)permanente.

QUÉ PENSAR DE LA  
ÉLITE ACTUAL EN  
EL CAPITALISMO

Quizá no se haya apreciado suficientemente cuán parecidas eran las tesis de Marx y las del economista italiano Vilfredo Pareto en torno al papel de la clase

dominante (según la terminología de Marx) o la élite (según la terminología de Pareto). Los dos creían que toda sociedad contiene, o ha contenido, una clase alta característica, y que esta utiliza la ideología para presentar sus propios intereses como si fueran los de todos y, de ese modo, mantener su hegemonía sobre aquellos a los que domina.

Sus tesis se diferenciaban, sin embargo, en lo que se refiere a la importancia de la propiedad de los medios de producción como el principal fundamento para la distinción de clases, y en la importancia de la forma en que está organizada la producción. Marx consideraba que esos factores eran los rasgos determinantes de las sociedades y de las clases dominantes, mientras que la tesis de Pareto era más indefinida: incluso dentro de una misma formación social, la élite puede agruparse según diferentes criterios y puede que mantenga su hegemonía de maneras distintas. Pareto identificaba dos tipos de clases dominantes: los «leones», una clase militarizada que mantiene su posición por medios violentos, y los «zorros», una clase dominante más sofisticada que evita el uso de la violencia y prefiere gobernar por medio del poder económico y la supremacía ideológica.

[65]

La clasificación de Pareto nos lleva a plantear la siguiente pregunta: dada la naturaleza del capitalismo meritocrático liberal, ¿cuál sería la característica principal de su élite dominante? O, dicho de otra manera, ¿qué tipo de élite o clase dominante (utilizo aquí ambos términos de forma intercambiable) está asociada y prospera con el capitalismo meritocrático liberal?

No cabe duda de que, por utilizar la terminología de Pareto, la clase dominante en el capitalismo liberal está compuesta por zorros. No utiliza medios militares para mantener el poder, y tiene otros rasgos característicos que ya he analizado a lo largo del presente capítulo. Tal vez sería útil resumirlos aquí:

1. La clase dominante controla la mayor parte del capital financiero del país. Hemos visto que en Estados Unidos el 10 por ciento

más rico controla más del 90 por ciento de los activos financieros.

2. La clase dominante ha recibido una formación excelente. Muchos de sus miembros trabajan, y su renta del trabajo suele ser alta (debido a su elevado nivel de formación). Por consiguiente, los miembros de la clase dominante combinan una renta del trabajo y una renta del capital elevadas, lo que he llamado homoploutia.
3. La élite invierte mucho dinero en sus vástagos y en el control político. La inversión en la educación de los hijos permite a estos mantener una renta del trabajo alta y el elevado estatus asociado tradicionalmente con el conocimiento y la formación. La inversión en influencia política permite a la élite dictar las normas de sucesión, de modo que el capital financiero sea transmitido fácilmente a la siguiente generación. Juntos, estos dos factores (la educación adquirida y la transmisión del capital) permiten la reproducción de la clase dominante.
4. El objetivo de la inversión en el control político no solo es aumentar el poder económico de la clase dominante en el presente, sino también garantizar su dominación con el paso del tiempo.
5. La capacidad de las mujeres para acceder a los mismos niveles de educación que el hombre y de gozar de las mismas normas en lo tocante a las herencias hace que unos y otros se distingan cada vez menos, en cuanto a su renta o su poder. De ese modo, la clase dominante en el capitalismo meritocrático liberal probablemente sea la menos marcada por el género de todas las clases dominantes de la historia.
6. La similitud cada vez mayor entre hombres y mujeres en términos de economía y de preparación da lugar a la aparición de familias formadas por parejas con una educación y una riqueza similares (homogamia), lo cual contribuye también al mantenimiento intergeneracional de esas ventajas.
7. Como la clase alta no viene definida por criterios hereditarios u ocupacionales, sino que se basa en el patrimonio y la formación,

es una clase alta «abierta». Acapara a los mejores de entre los miembros de las clases inferiores, que han sido capaces de hacerse ricos y de obtener una educación superior.

8. Los miembros de la clase dominante trabajan mucho y tienen una actitud amoral ante la vida (véase el capítulo 5). Todo lo que les permita mantener y reforzar su posición y esté dentro de los límites de la legalidad es, *ipso facto*, deseable. Su ética viene definida por el marco legal existente, y el uso que hacen del dinero para controlar el proceso político se extiende al que hacen para cambiar las leyes. Esa interpretación flexible de las normas les permite mantenerse dentro de los confines de la legalidad, aunque sus prácticas se alejen cada vez más de los modelos éticos generales.

*La oligarquía [...] debe encontrar su salvación por medio de la buena organización.*

ARISTÓTELES, *Política*

El presente capítulo adopta un enfoque histórico, o más bien genealógico, a la hora de estudiar el capitalismo político. Sostengo que es en muchos casos producto de revoluciones comunistas llevadas a cabo en sociedades que habían sido completamente colonizadas o bien habían sido colonizadas *de facto*, como, por ejemplo, China. Empiezo analizando el lugar ocupado por el comunismo en la historia global y los efectos de sus revoluciones en las sociedades colonizadas. Paso a continuación a definir el capitalismo político de manera más abstracta y a ilustrar y analizar sus principales rasgos y contradicciones, así como su papel global, utilizando el ejemplo de China. Esta, debido a su poder económico y político, desempeña un papel paradigmático en este capítulo, análogo al de Estados Unidos en el anterior. (Para más detalles acerca de las implicaciones de la particular reinterpretación que hago del comunismo, muy diferente de la tesis convencional, véase el apéndice A.)

### 3.1. EL LUGAR DEL COMUNISMO EN LA HISTORIA

### 3.1a. *Incapacidad de las visiones del mundo marxistas y liberales para explicar el lugar del comunismo en la historia*

Hay una dificultad a la hora de intentar situar el comunismo, su ascensión y su caída, en la historia del mundo, es decir, en la historia con mayúsculas.[\[66\]](#) Esa dificultad es muy grande para el pensamiento marxista, pues considera que el comunismo es la culminación de la evolución humana, hacia la cual camina la historia. Pero no por ello es menor para la visión liberal de la historia de la humanidad, o para la que solía llamarse *whig*. De hecho, toda *histoire raisonnée*, desde Platón hasta Hegel, pasando por Fukuyama, presenta la ascensión y el declive de los sistemas socioeconómicos y políticos como si obedecieran a ciertas leyes del cambio social susceptibles de ser descubiertas. Esas leyes fueron divididas en dos tipos, «Atenas» y «Jerusalén», por el filósofo ruso Nikolái Berdiáyev: Atenas representa las leyes cíclicas (como en la idea «ateniense» que tenía Platón, según la cual los distintos tipos de régimen van y vienen en un modelo cíclico), y Jerusalén representa las leyes teleológicas (con sociedades que van de estados «inferiores» o menos desarrollados a estados «superiores» o más desarrollados, esto es, hacia «Jerusalén»).[\[67\]](#)

Tanto la concepción liberal de la historia como la marxista son del tipo Jerusalén. Así es tanto si hablamos de las regularidades de la historia a gran escala (por ejemplo, cuando nos preguntamos qué viene después del capitalismo) como si lo hacemos a pequeña escala (por ejemplo, cuando buscamos pruebas empíricas de que existe una convergencia de la renta entre países, como pronostica la teoría económica, o de que el desarrollo económico tiende a relacionarse con sociedades más democráticas). En todo ese razonamiento, esperamos encontrar regularidades de desarrollo unidireccionales, esto es, una evolución hacia algo «mejor». La evolución social ya no se considera algo aleatorio o cíclico, sino que se piensa que sigue una progresión lineal hacia sociedades más ricas y más libres.[\[68\]](#)

Ahí es donde encontramos la dificultad que supone entender el comunismo. Si creyéramos que los sistemas socioeconómicos

ascienden y caen de forma aleatoria, no habría nada que explicar. Si creyéramos que existen movimientos cíclicos entre, pongamos por caso, libertad y tiranía o, si tomamos el ciclo cuádruple de Platón, entre timocracia, oligarquía, democracia y tiranía, quizá el problema sería menor, aunque nadie ha intentado todavía situar el comunismo dentro de ese orden cíclico de desarrollo. Pero la situación resulta más difícil cuando adoptamos una visión teleológica.

ACLARACIÓN  
TERMINOLÓGICA:  
«COMUNISMO» Y  
«SOCIALISMO»

Ante todo, tengo que hacer una aclaración terminológica. El término «comunismo» se utiliza en varios sentidos. Fuera del marxismo se usa generalmente para designar a los partidos políticos y, por extensión, a las sociedades gobernadas por ellos, que se caracterizan por ser regímenes de partido único, por la propiedad estatal de los bienes, por la planificación central y por la represión política. Pero en la terminología marxista, el comunismo es la fase superior del desarrollo de la humanidad; las sociedades que en la frase anterior he calificado de comunistas serían consideradas, según la tesis marxista, «socialistas», es decir, que están en transición del capitalismo al comunismo. La mayor parte del tiempo me adhiero a la primera definición (no marxista), pues facilita las cosas, pero cuando analizo el comportamiento de una economía dirigida por un partido comunista, utilizo la denominación «economía socialista». El motivo es que la expresión «economía comunista» es más apropiada o bien para periodos limitados de tiempo, como sucedió bajo el comunismo de guerra de los primeros años del poder soviético, cuando los mercados fueron suprimidos por completo, o bien para una hipotética economía basada en la no mercantilización del trabajo, en la abundancia generalizada de mercancías y en el principio «de cada cual según sus capacidades, a todos según sus necesidades». Como esta última economía no ha existido nunca y la primera fue un experimento muy concreto impulsado por una guerra civil y que solo duró tres años, resultaría equívoco utilizar el término «comunista» para designar las economías de la Europa del Este, la Unión Soviética o China, que funcionaron normalmente después de la Segunda Guerra Mundial. La expresión «economía socialista» no solo es más exacta, sino que también concuerda con la descripción

soviética (bastante razonable) de tales sociedades al final de la era Brézhnev como las del «socialismo existente de verdad» (a menudo abreviado como «socialismo real»).[69]

Situar el comunismo histórico dentro del pensamiento marxista resulta especialmente difícil. Y no solo porque originalmente (y de hecho hasta la actualidad) el marxismo lo considerara la fase superior de desarrollo de la sociedad humana. El problema para el marxismo estriba en explicar por qué el socialismo, un preludio evidente de la fase superior de la evolución humana, tras triunfar en varios países y luego extenderse y establecerse en muchos más, desapareció de repente transformándose oficialmente en capitalismo (como en la Unión Soviética y en la Europa del Este) o evolucionando *de facto* hacia el capitalismo (como en China y Vietnam). Semejante evolución es sin más inconcebible desde dentro del marxismo.

|                                                                                              |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| EL PAPEL DEL<br>COMUNISMO<br>DENTRO DE LOS<br>RELATOS<br>HISTÓRICOS<br>MARXISTA Y<br>LIBERAL |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|

El problema no es tanto que el «socialismo real» no tenía todas las características que se suponía que debía tener (aunque eso también es un problema, pues su naturaleza de sociedad sin clases fue puesta en duda por algunos sociólogos marxistas); el problema crucial y aparentemente irresoluble que la historiografía marxista debe explicar es cómo una formación socioeconómica superior como el socialismo pudo regresar a otra inferior. Dentro del marxismo, es el equivalente de tener que explicar cómo una sociedad puede pasar por una revolución capitalista y otra industrial, crear la burguesía y la clase obrera, y luego, de repente, regresar al orden feudal, con la mano de obra, hasta entonces libre, sujeta una vez más a la tierra y a una aristocracia que no paga tributos y que le exige realizar trabajos a la fuerza. A los marxistas, y prácticamente a todo el mundo, les parecería absurdo que pudiera producirse un fenómeno semejante. Pero la «recaída» del comunismo en el capitalismo es igual de absurda y no puede explicarse dentro del marco marxista tradicional.



Puede explicarse mejor, aunque no completamente, dentro del marco liberal. Según la tesis liberal, que Francis Fukuyama captó muy bien en los años noventa con su libro *El fin de la Historia y el último hombre*, la democracia liberal y el capitalismo del *laissez-faire* representan el punto final de las formaciones socioeconómicas inventadas por la humanidad. Lo que los marxistas ven como un revés incomprensible de un sistema peor (inferior), los liberales lo ven como el regreso perfectamente comprensible de un sistema inferior y sin salida (el comunismo) hacia el buen camino que conduce al punto final de la evolución humana: el capitalismo liberal.

Vale la pena detenerse aquí un momento para señalar la forma tan similar en la que son tratados el comunismo y el fascismo desde el punto de vista liberal. El fascismo fue también —evidentemente durante un periodo más breve— un sistema socioeconómico alternativo muy poderoso. Para el liberalismo, tanto uno como el otro representan desvíos en dos direcciones equivocadas, uno demasiado a la izquierda, y otro demasiado a la derecha. Ve la caída del fascismo, tanto a consecuencia de la pérdida de la guerra (Alemania, Italia, Japón) como de la evolución interna (España, Portugal), por tanto, casi como un fenómeno simétrico a la caída del comunismo: los dos desvíos han sido superados, como quien dice, han sido enderezados y, si bien los países que los siguieron quizá tuvieron que soportar pérdidas materiales y humanas tremendas, finalmente fueron capaces de regresar al buen camino y progresar hacia un sistema socioeconómico superior, a saber, el capitalismo liberal. Así pues, las explicaciones liberales del lugar que ocupa el comunismo dentro de la historia del siglo XX son relativamente coherentes y tienen la ventaja de tratar de forma simétrica todas las vías que se apartan de la línea recta que conduce a la humanidad hacia el mejor sistema.

Sin embargo, son solo «relativamente» coherentes porque existe una explicación clara de por qué no se siguió la línea recta. El fascismo y el comunismo dan la impresión de ser errores, en último término corregibles, pero no se entiende ni se explica en absoluto por qué se cometieron esos errores. ¿Por qué llegaron a ser tan

poderosos si la humanidad —y desde luego los países capitalistas liberales avanzados— se hallaba en el buen camino en 1914? Nos topamos aquí con un problema fundamental al que se enfrenta la visión capitalista liberal de la historia: explicar el estallido de la guerra más destructiva de la historia (hasta aquel momento) dentro de un sistema que, desde su punto de vista, estaba perfectamente en consonancia con la forma superior, más desarrollada y pacífica de organizar la sociedad humana.[\[70\]](#) ¿Cómo explicar que un orden internacional liberal en el que todos los actores fundamentales eran capitalistas y globalistas, y, más aún, eran democracias reales, parciales o aspirantes a serlo (como desde luego sucedía con los Aliados occidentales, pero también con Alemania, el Imperio austrohúngaro y Rusia, estados todos que estaban avanzando en esa dirección), pudiera acabar en una situación de carnicería generalizada?

La existencia de la Primera Guerra Mundial constituye un obstáculo insuperable para la interpretación *whig* de la historia: sencillamente no debería haber sucedido. El hecho de que sucediera en el auge del predominio liberal, tanto en el ámbito nacional como en las relaciones internacionales, abre la posibilidad de que el orden liberal conduzca a un resultado similar en el futuro. Y sin duda es imposible afirmar que un sistema capaz de acabar con regularidad en guerras mundiales represente la culminación de la existencia humana, definida como la búsqueda de la prosperidad y la libertad. Este es el escollo fundamental con el que choca la explicación liberal de la historia del siglo xx y del que derivan directamente las escasas explicaciones (o la falta total de ellas) de la ascensión del fascismo y el comunismo. Del mismo modo que la visión liberal de la historia no es capaz de explicar el estallido de la guerra, también trata, displicente, como «errores» la existencia del fascismo y el comunismo (resultados, en realidad, tanto uno como otro, de la guerra). Decir que algo es un error no es una explicación histórica satisfactoria. La teoría liberal, pues, tiende a ignorar una buena parte del siglo xx y a pasar directamente de 1914 a la caída del Muro de Berlín en 1989, casi como si, entremedias, no hubiera pasado

nada; 1989 habría devuelto al mundo a la senda en la que se encontraba en 1914, antes de que incurriera en el error. Ese es el motivo de que no existan explicaciones liberales del estallido de la guerra, y de que las ofrecidas se basen en la política (Fritz Fischer, Niall Ferguson), en la persistencia de la influencia de las sociedades aristocráticas (Joseph Schumpeter) o, de manera nada convincente, en la idiosincrasia de determinados actores, errores y accidentes (A. J. P. Taylor).

El marxismo tiene mucha más capacidad de explicar la guerra y la ascensión del fascismo. Sus seguidores sostienen que la guerra fue el resultado de «la fase superior del capitalismo», esto es, la fase en la que el capitalismo había creado cárteles y monopolios nacionales que se peleaban por el control del resto del mundo. El fascismo, a su vez, fue la respuesta debilitada de la burguesía a la amenaza de la revolución social. De ese modo, se mantiene la línea recta civilizadora de desarrollo que va del capitalismo al socialismo y, en último término, al comunismo, aunque la burguesía organice de vez en cuando movimientos violentos como el fascismo que durante un tiempo breve detienen las ruedas de la historia. Las tesis marxistas en lo tocante a la guerra y a la ascensión del fascismo coinciden con los testimonios históricos. Lo que no coincide con los testimonios históricos y sigue suponiendo un gran escollo, posiblemente incluso uno insuperable, para la explicación marxista de la historia del siglo xx es cómo el comunismo no supo extenderse a los países más avanzados, y por qué los países comunistas volvieron a hacerse capitalistas. Como ya he dicho, estos acontecimientos no solo no pueden explicarse, sino que ni siquiera pueden llegar a entenderse dentro de la visión marxista de la historia.

Llegamos así a la conclusión de que dos de los acontecimientos más importantes de la historia global del siglo xx, la Primera Guerra Mundial y la caída del comunismo, no pueden explicarse de manera coherente ni desde el paradigma liberal ni desde el paradigma marxista. El primero tiene problemas con 1914, y el segundo, con 1989.

La dificultad a la hora de abordar teórica y conceptualmente el comunismo es generalizada. En dos libros muy influyentes (*Economic Origins of Dictatorship and Democracy* y, especialmente, *¿Por qué fracasan los países?*), Daron Acemoğlu y James Robinson exponían una teoría general que pretendía

|                                                                             |
|-----------------------------------------------------------------------------|
| LA DIFICULTAD A<br>LA HORA DE<br>ABORDAR EL<br>COMUNISMO ES<br>GENERALIZADA |
|-----------------------------------------------------------------------------|

explicar por qué se desarrollan y fracasan las democracias, demostrando además la estrecha relación existente entre las desigualdades políticas y las económicas. Su tesis ha tenido mucha influencia, especialmente en el periodo anterior a la crisis financiera global de 2008, porque unificaba dos tendencias por entonces dominantes en el pensamiento liberal: el Consenso de Washington (que fomentaba la privatización en el ámbito nacional y la globalización en el ámbito internacional) y el enaltecimiento de la democracia liberal al estilo de Fukuyama.

Uno de los conceptos fundamentales de Acemoğlu y Robinson es el de las instituciones «extractivas»: las instituciones políticas y económicas que están controladas por una élite con el fin de extraer recursos económicos y de concentrar el poder político, de modo que el poder político y el económico vayan de la mano y se refuercen mutuamente. Pero este concepto no puede con el comunismo, donde tanto uno como el otro están, en el mejor de los casos, muy poco relacionados. En el marco de la tesis de Acemoğlu-Robinson, esperaríamos que la elevada concentración de poder político que encontramos en los países comunistas diera lugar también a una elevada concentración del poder económico. Pero evidentemente no era ese el caso bajo el comunismo; y las ventajas económicas, una vez adquiridas, tampoco se transmitían de generación en generación de un modo eficaz. De esa forma, el comunismo, sistema bajo el cual vivió casi un tercio de la población mundial durante la mayor parte del siglo xx, está ausente casi por completo del esquema de estos autores y no puede explicarse con él. Y tampoco se explican los éxitos económicos de China y Vietnam. Estas sociedades no tienen lo que Acemoğlu y Robinson llaman instituciones «inclusivas» —aquellas que permiten una participación amplia, operan bajo el

imperio de la ley y, según ambos autores, son esenciales para el crecimiento económico—, pero su historial de crecimiento está entre los mejores del mundo, y el más reciente de China es el mejor de toda la historia de la humanidad. Acemoğlu y Robinson, pues, tienen que desdeñar el éxito de estos países afirmando en *¿Por qué fracasan los países?* que semejante éxito no puede durar para siempre o, para ser más precisos, que, a menos que se democratice, China acabará cayendo tan pronto como alcance el nivel tecnológico en el que los países con instituciones extractivas son supuestamente incapaces de innovar (Acemoğlu y Robinson 2012, 441-442). Esta teoría de la historia según la cual «China está abocada a fracasar a la larga» es muy poco consistente, excepto por la trivialidad de que nada dura eternamente.

### 3.1b. *Cómo situar el comunismo en la historia del siglo xx*

Hasta ahora, una característica curiosa de ambas teorías, la liberal y la marxista, es su interés únicamente por Occidente. Las economías o sociedades del llamado tercer mundo apenas aparecen en ellas. Hacen una pequeñísima aparición en el concepto marxista de imperialismo superior, donde son el objeto por el que luchan las economías capitalistas avanzadas. Y a veces están presentes de manera implícita, como en el comentario de Marx en el prólogo al primer volumen de *El capital*, cuando dice que «los países industrialmente más desarrollados no hacen más que poner delante de los países menos progresivos el espejo de su propio porvenir». Así pues, el mundo no occidental es visto por los marxistas como una sociedad capitalista, y en último término socialista, *in potentia*. Por lo demás, no tiene nada de especial. Según la tesis marxista general, estas sociedades están por detrás de las más avanzadas, pero siguen el mismo camino, el que va del comunismo primitivo al esclavismo, al feudalismo y al capitalismo, lo que yo llamo aquí la vía occidental hacia el desarrollo o VOD. Cuando los seguidores de esta tesis estudian la evolución futura de las economías avanzadas, al

mismo tiempo están estudiando también la evolución futura de las economías en vías de desarrollo. Imaginemos un tren con diferentes vagones. Para determinar su trayectoria futura, no tiene sentido centrar nuestra atención en vagones concretos, algunos de los cuales van delante de los otros; basta saber dónde se dirige la locomotora para saber dónde acabará todo el tren.

En el marxismo hay solo dos lugares en los que la cadena de la VOD se «rompe»: en el llamado modo asiático de producción y en la cautelosa afirmación que hacía Marx en su carta de 1881 a la revolucionaria rusa Vera Zasúlich, donde declaraba que el socialismo en Rusia podía desarrollarse directamente a partir de la comunidad campesina, saltándose la fase de desarrollo capitalista.<sup>[71]</sup> Esta última afirmación ha sido muy influyente porque suscitaba la posibilidad de que las sociedades menos avanzadas pudieran progresar hacia el socialismo como quien dice sin desvíos. (Los marxistas «legales» de Rusia pensaban que esto era algo absurdo, pero los condujo a la posición práctica no menos absurda de tener que trabajar por el desarrollo del capitalismo en su país, para que el pleno florecimiento de este lograra crear, en algún momento más o menos cercano, una clase obrera lo suficientemente numerosa como para derrocarlo.) La introducción del modo de producción asiático (que no llegó a ser definido nunca con mucha claridad) admite cierta no linealidad en el proceso de formación social, pero no ayuda lo más mínimo al esquema marxista a explicar la caída del socialismo, que es el tema que aquí nos interesa. Sigue siendo tan incomprensible como antes.<sup>[72]</sup>

La tesis liberal acerca de la posición de los países menos avanzados es muy similar a la tesis general marxista por la poca atención que presta a las especificidades de esos países. Las dos posturas son tan parecidas a este respecto que prácticamente podemos atribuir a los liberales el comentario de Marx acerca de cómo los países más avanzados muestran a los menos avanzados la senda que habrán de seguir en el futuro. Varias declaraciones oficiales británicas expresaron esta visión lineal y *whig* de la historia, afirmando que el Imperio era una especie de escuela a la que

asistían las poblaciones colonizadas, en la que se las preparaba para su futura autodeterminación y para la creación de economías capitalistas. Bien es verdad que muchas de esas declaraciones pueden ser consideradas meras justificaciones de la continuación de la dominación colonial, apenas disimuladas: por ejemplo, la del secretario de Estado británico Edwin Montagu, que veía la autodeterminación hecha realidad «al cabo de muchos años, [...] de muchas generaciones», o las sesenta y seis veces que entre 1882 y 1922 el Reino Unido afirmó que Egipto «pronto» estaría listo para el autogobierno (Tooze 2014, 186; Wesseling 1996, 67). Pero sería un error, a mi juicio, tomarlas solo como eso. Expresaban también una opinión compartida por muchos, según la cual los países menos «civilizados» estaban camino de alcanzar un estado más civilizado o avanzado, y los que ya habían llegado a esa situación debían ayudarlos a conseguirlo.<sup>[73]</sup> El colonialismo comportaba esa visión civilizadora (*mission civilisatrice*). Así pues, al igual que en la marxista, en la visión liberal del mundo no había ningún problema ni ninguna vía hacia el desarrollo específicos del tercer mundo. De hecho, en esas *histoires raisonnées* globales no había tercer mundo en absoluto.

|                                                          |
|----------------------------------------------------------|
| EL PAPEL DEL<br>COMUNISMO EN LA<br>HISTORIA DEL<br>MUNDO |
|----------------------------------------------------------|

Es precisamente en la poca o nula atención prestada a la historia del tercer mundo donde encontraremos el lugar del comunismo en la historia global. Sostendré que este es un sistema social que permitió a las sociedades atrasadas y colonizadas abolir el feudalismo, recuperar la independencia política y económica, y construir un capitalismo indígena. O, dicho de otra manera, fue un sistema de transición del feudalismo al capitalismo utilizado en las sociedades colonizadas y menos desarrolladas. El comunismo es el equivalente funcional del desarrollo de la burguesía en Occidente. Esta interpretación proporciona a la parte del tercer mundo que fue colonizada y que pasó por revoluciones comunistas su propio papel en la historia global, algo que falta en los grandes relatos liberales y marxistas.<sup>[74]</sup>

Es un error o algo completamente estéril pretender entender el comunismo según la concepción al uso de la historia influenciada por Occidente porque esta no puede explicar, como hemos visto, ni la ascensión (según el liberalismo) ni la caída de aquel (según el marxismo). Es un error porque las condiciones que precipitaron la evolución de las sociedades occidentales del feudalismo al capitalismo fueron fundamentalmente distintas de las que dominaban en el tercer mundo y lo condujeron a su transición del feudalismo, o «simple producción de mercancías», al capitalismo.

A partir del siglo XVI, la mayor parte del tercer mundo, debido a su bajo nivel de desarrollo económico y militar, fue conquistado por Occidente. La conquista más difícil fue la de Asia, cuyas poblaciones no podían ser exterminadas o esclavizadas como lo fueron en las Américas y en África y cuyo nivel de desarrollo económico y cultural era relativamente alto. Desde la perspectiva del modelo occidental de desarrollo, el imperialismo en Asia (y también en África) pudo ser defendido como una forma de hacer que esos países pasaran del feudalismo al capitalismo y, así, según la teleología marxista, abrir la ruta a su transición hacia el socialismo. La autoridad que formuló originalmente esta idea fue ni más ni menos que el propio Marx, y más recientemente también Bill Warren en *Imperialism: Pioneer of Capitalism* (1980), una elocuente defensa del imperialismo desde una perspectiva marxista.<sup>[75]</sup> En otras palabras, para que el tercer mundo siguiera la VOD, los países en vías de desarrollo tenían que ser transformados desde fuera en sociedades capitalistas y, al mismo tiempo, acelerando esa transformación, tenían que ser atraídos hacia una economía capitalista globalizada.<sup>[76]</sup> Si hubiera que reducir todo el tercer mundo a Hong Kong, esa sería exactamente la vía que se habría seguido.

Pero el mundo no era Hong Kong. El problema de ese planteamiento —que se puso de manifiesto al término de la Segunda Guerra Mundial— era que la introducción externa del capitalismo solo podía funcionar a pequeña escala. Este fue capaz de crear y luego de integrar pequeñas economías de reexportación como Hong Kong o Singapur, y de desarrollar ciudades en la costa de África



Occidental y de Sudáfrica (como Acra, Abiyán, Dakar o Ciudad del Cabo), pero fracasó estrepitosamente a la hora de transformar la mayoría de las economías del tercer mundo. Tampoco condujo a un crecimiento satisfactorio: en realidad, esas economías siguieron quedando muy por detrás de las capitalistas avanzadas, falseando así la idea económica de convergencia. Tampoco las relaciones internas de producción se desarrollaron en una dirección inequívocamente capitalista: siguieron coexistiendo diferentes modos de producción.

Antes bien, el desarrollo dirigido por la metrópoli creó en esas economías una dualidad estructural, que se justificó con explicaciones neomarxistas. Este periodo fue el punto álgido del estructuralismo latinoamericano y de la teoría de la dependencia. Los estructuralistas pensaban que el subdesarrollo solo podía superarse cortando todos los lazos con las economías avanzadas (llamadas «el centro» o «el corazón»), que, según sostenían, imponía de forma natural una estructura dual a las economías del tercer mundo al estimular la producción de sectores basados en los recursos naturales y orientados hacia la exportación, y dejando que el resto de la economía languideciera. En vez de un desarrollo impulsado desde el centro, el tercer mundo debía fijar su atención en el crecimiento generado en el ámbito nacional. Como los estructuralistas no eran marxistas ortodoxos, dejaron en vagas afirmaciones la forma en la que debía ser organizada la nueva economía nacional, aunque implícitamente se daba por supuesto que seguiría siendo capitalista (es decir, con capital de propiedad privada y mano de obra asalariada), si bien el Estado tenía que desempeñar un papel más importante que el que había desempeñado en una fase análoga de desarrollo en Occidente. Las políticas estructuralistas, sin embargo, nunca llegaron a ponerse en práctica. Cuando algunos de sus defensores, como Fernando Cardoso en Brasil, llegaron al poder, implantaron políticas completamente distintas, procapitalistas y proglobalización.

Deberíamos considerar esas teorías estructuralistas, o de periferia-centro, sencillamente como una reacción a la incapacidad del capitalismo global de transformar los países del tercer mundo en

economías del todo capitalistas. Si la optimista tesis marxista acerca de la capacidad del imperialismo y del capitalismo global de convertir las economías del tercer mundo en clones de las economías capitalistas occidentales hubiera sido correcta, el colonialismo las habría convertido en imágenes especulares de Gran Bretaña o Francia, y no habría habido necesidad de explicaciones estructuralistas. Así pues, los teóricos estructuralistas y los impulsores de la tesis de la dependencia apenas intentaron salvar esta laguna, explicando por qué el capitalismo global ya no tenía éxito, al mismo tiempo que evitaban proponer una economía totalmente socialista (por ejemplo, la propiedad pública de los medios de producción) como vía hacia el desarrollo, pues el modelo soviético, por la época en la que los estructuralistas aparecieron, mostraba claros signos de envejecimiento.

Los estructuralistas entraron en escena demasiado tarde, lo cual se ve reflejado en su enfoque, así como en el enorme abismo existente entre lo que defendían y lo que realmente llegaron a poner en práctica (cuando tuvieron la oportunidad de hacerlo). En muchos países, para efectuar una verdadera transición del feudalismo tercermundista al capitalismo, se necesitaron revoluciones comunistas. Las que tuvieron lugar en el tercer mundo colonizado desempeñaron el mismo papel funcional que desempeñaron las burguesías nacionales en Occidente. Bill Warren tiene razón cuando sostiene que el «giro hacia el este» de la Internacional Comunista (hacer hincapié en la lucha antimperialista y no en la revolución en los países desarrollados), que se produjo en los años veinte, «cambió el papel del marxismo, que, de un movimiento en pro de un socialismo democrático de la clase obrera [en los países ricos], pasó a ser un movimiento en pro de la modernización de las sociedades atrasadas», pero aunque considera ese cambio un error, en realidad fue un gran paso hacia delante que acabaría transformando a los países menos desarrollados en economías capitalistas autóctonas. [77] La sección 3.2 explica por qué el comunismo fue el único capaz de llevar a cabo esa transformación, es decir, la que se suponía que

debía traer o bien el imperialismo, tarea en la que fracasó, o bien los estructuralistas, empresa que nunca llegaron a poner en práctica.

### 3.2. ¿POR QUÉ FUERON NECESARIAS REVOLUCIONES COMUNISTAS PARA LLEVAR EL CAPITALISMO A (ALGUNAS ZONAS) DEL TERCER MUNDO?

#### 3.2a. *El papel de las revoluciones comunistas en el tercer mundo*

Para entender la diferencia fundamental entre la posición real de los países del tercer mundo y la supuesta posición que ocupaban según la teoría de la VOD, tenemos que comprender que su posición en los años veinte se caracterizaba por (a) el subdesarrollo en comparación con Occidente, (b) las relaciones de producción feudales o cuasifeudales y (c) la dominación extranjera. Esta última era muy impopular, pero llevó a esas sociedades (y China sería el ejemplo primordial) a ser conscientes de su subdesarrollo y su debilidad. Si no hubieran sido conquistadas y controladas con tanta facilidad, no se habrían dado cuenta de cuán atrasadas estaban. Así pues, los puntos (a) y (c) son específicos de los países menos desarrollados, y ambos estuvieron ausentes en la fase equivalente en los países occidentales.[\[78\]](#) Ese es el motivo de que los países del tercer mundo no pudieran desarrollarse siguiendo la VOD.

Queda, pues, claro que la tarea a la que se enfrentaba cualquier movimiento social en el tercer mundo era doble: transformar la economía nacional cambiando las relaciones de producción predominantes, esto es, deshaciéndose de la opresión de los terratenientes y de otros magnates, y dismantelar la dominación extranjera. Esas dos revoluciones —una social, cuyo objetivo en último término era el desarrollo, y una política, cuyo objetivo en último término era la autodeterminación— convergieron en una. Y las únicas fuerzas organizadas que podían llevarlas a cabo eran los partidos comunistas y otros partidos de izquierdas y nacionalistas a

*un tiempo*. Dejando a un lado las demás ventajas de los comunistas —como su nivel de organización y la calidad de sus líderes y sus militantes, muchos de los cuales eran individuos instruidos y dispuestos a hacer sacrificios—, solo esos partidos y sus militantes estaban ideológicamente comprometidos con la fusión de la revolución social y la nacional. En palabras de Mao Zedong: «Hoy, sobre el pueblo chino pesan también dos grandes montañas, una se llama imperialismo y la otra, feudalismo. El Partido Comunista de China hace tiempo que decidió eliminarlas».[79] De ese modo, «el socialismo de Mao [fue] una ideología de modernización y al mismo tiempo una crítica de la modernización capitalista euroamericana» (Wang 2003, 149). Otros partidos defensores de la independencia eran nacionalistas por definición, pero iban a trompicones y vacilaban cuando topaban con la transformación social (por ejemplo, el Partido del Congreso de la India, tanto en su versión hindú como en la musulmana); podían llevar a cabo una parte de la revolución, pero no la otra. Y para la vida cotidiana de los campesinos y los obreros, la revolución social era quizá más importante que la nacional.

China y Vietnam son los mejores ejemplos de revolución social y nacional conjunta. Los obstáculos que los partidos comunistas de uno y otro país tuvieron que superar para llegar al poder fueron tremendos e incluso abrumadores, y nadie en su sano juicio habría podido predecir, pongamos por caso en 1925 o 1930, lo que en último término acabaría sucediendo en ambos países. Las regiones más importantes de China se hallaban divididas en diversas zonas controladas por potencias extranjeras en las que la ley china no tenía aplicación, mientras que el resto del país, en teoría controlado por los chinos, era gobernado por múltiples señores de la guerra que formaban entre ellos coaliciones que cambiaban sin cesar, y que colaboraban más o menos abiertamente con las potencias extranjeras. La miseria era terrible, las enfermedades y el infanticidio eran lacras generalizadas. Al término de la Primera Guerra Mundial, el consejero más cercano a Woodrow Wilson, Edward House, calificaba a China de «amenaza para la civilización». «[China] se

encuentra en una situación deplorable. El predominio de las enfermedades, la falta de higiene e infraestructuras sanitarias, [...] la esclavitud, el infanticidio y otras prácticas brutales y degeneradas hacen de toda ella una amenaza para la civilización.» La solución, según House, era poner a China bajo una «administración fiduciaria» internacional.<sup>[80]</sup> Cuando la guerra civil china y la Gran Depresión empobrecieron todavía más al país, un estudio de las aldeas emprendido por la Asociación de Propietarios de Fábricas de Algodón de China con el fin de calcular la demanda de tejidos «descubrió unas condiciones desastrosas: las mujeres de Sichuan no llevaban falda porque la ruina del campo había dejado a los campesinos sin los medios necesarios para comprar tela, y en muchos hogares los distintos miembros de la familia compartían una única prenda de vestir» (Shiroyama 2008, 127). Por esa misma época, Vietnam se hallaba bajo el dominio de los franceses, que organizaron una administración muy eficaz, extractiva y opresiva.<sup>[81]</sup> Las ideas de liberación nacional, unificación territorial y transformación de las relaciones sociales eran tan lejanas y tan endeble que no creo que sea una exageración decir que no había ni una posibilidad entre un millón de que pudieran hacerse realidad desde un punto de vista racional. Y, sin embargo, se hicieron realidad, precisamente por los motivos expuestos más arriba.

|                                          |
|------------------------------------------|
| REVOLUCIONES<br>SOCIALES Y<br>NACIONALES |
|------------------------------------------|

La victoria de los partidos comunistas en el tercer mundo tiene dos aspectos, el social y el nacional; y los ilustraré con el ejemplo más importante, el de China. El Partido Comunista de China (PCC) defendió y puso en práctica —primero en las zonas que controlaba en las décadas de 1920 y 1930 y luego, tras su victoria de 1949, en toda China— una reforma agraria total, la abolición de las relaciones cuasifeudales en las zonas rurales y un debilitamiento de las relaciones sociales basadas en el clan, que fueron sustituidas por una estructura más moderna basada en la familia nuclear y la igualdad de género. Fomentó además la alfabetización y la educación generalizada con una «acción positiva» en el ámbito de la educación y el empleo a favor de los hijos de las familias campesinas

y obreras. Aquello supuso, ni más ni menos, un vuelco total de las relaciones jerárquicas históricas.<sup>[82]</sup> Todo ello fue unido al rechazo del confucionismo, que, con su énfasis en la piedad filial, su respeto incondicional por la autoridad, y su mansedumbre, había permitido que esas estructuras tan injustas perduraran durante siglos. No es de extrañar que el nacionalista Kuomintang no emprendiera, ni hubiera emprendido nunca, unos cambios tan absolutos. Además, durante los periodos en los que «cooperó» con el PCC, a finales de los años veinte y durante la ocupación japonesa, este último accedió, con el fin de complacer al Kuomintang y de mantener un frente unido, a dar carpetazo a algunas de sus reformas más importantes, especialmente la más controvertida: la reforma agraria.

El segundo aspecto, el nacional, queda también ilustrado a la perfección por el PCC y su dirección maoísta, que llegó al poder en 1935. Aunque Mao y el PCC obedecieran de boquilla las instrucciones de Stalin y de la Internacional Comunista, y pese a ser estalinistas tanto ideológicamente como en sus planes sobre la organización futura del Estado, llevaron a cabo una revolución nacional que tenía muy poco que ver con Moscú e incluso con el internacionalismo. El énfasis puesto en el papel del campesinado frente a la clase obrera urbana como la fuerza fundamental para llevar a cabo la revolución socialista no solo era heterodoxo en sentido marxista, sino que iba contra la antigua política de la Internacional Comunista, a cuyo juicio los obreros de Shanghai eran el núcleo de un futuro Estado de corte soviético. Mao ignoró aquella opinión y, en 1935, sustituyó, junto con sus propios cuadros nacionalistas, la dirección del partido a Wang Ming, que contaba con la aprobación de Moscú. Conviene citar aquí la opinión sobre Mao que tenía Wang Fan-hsi, uno de los primeros líderes del PCC (expulsado posteriormente por sus inclinaciones trotskistas, junto con muchos otros dirigentes, y que no tenía motivos para mostrar una actitud sentimental hacia Mao y el PCC): «Mao no ha sido nunca un estalinista en el sentido de [pertenecer a] una facción [estalinista dentro del PCC]. Los estalinistas no habrían reclutado nunca a alguien tan obstinado como Mao [...] Construyó sus fundamentos ideológicos a partir de

los clásicos chinos; [...] adquirió muchos conocimientos acerca del pensamiento europeo moderno, en particular acerca del marxismo-leninismo [...] levantando una tosca superestructura de estilo extranjero sobre sólidos fundamentos chinos [...] y nunca abandonará ese engreído orgullo típico de los eruditos chinos de la vieja escuela».[83] De hecho, el PCC tachaba de «intermediarios rojos» a los «asesores» comunistas extranjeros y a aquellos militantes chinos que los seguían sin desdeñarlos.[84]

Lo que pone de manifiesto todo esto es el claro carácter nacionalista de la revolución china, no solo por la forma en que llegó al poder y la clase cuyos intereses representaba (despreciando la teoría marxista), sino también en su independencia ideológica respecto a lo que supuestamente era el centro del comunismo mundial. Por supuesto, el PCC no era nacionalista solo en sus relaciones con otros comunistas; también lo era en sus actitudes y sus acciones hacia la ocupación japonesa y en contra de las potencias occidentales que se habían repartido China. Así pues, el nacionalismo se refleja no solo en el rechazo de la VOD marxista clásica y de las políticas de la Internacional Comunista, sino también en la lucha contra los imperialismos japonés y occidental.

El hecho de llevar a cabo al mismo tiempo una revolución social y otra nacional permitió a los partidos de izquierdas y a los comunistas hacer tabla rasa de todas las ideologías y costumbres que se consideraba que retrasaban el desarrollo económico y creaban divisiones artificiales entre la población (tales como el sistema de castas, que la revolución india, mucho menos radical, no logró nunca erradicar), y acabar con la dominación extranjera. Estas dos revoluciones simultáneas fueron una condición *sine qua non* para el éxito del desarrollo en el plano nacional y, a largo plazo, para la creación de una clase capitalista autóctona que, como hiciera en Europa Occidental y América del Norte, impulsara la economía. Aquí, sin embargo, la transformación del feudalismo en capitalismo se llevó a cabo bajo el control de un Estado extraordinariamente poderoso, mediante un proceso muy diferente del que tuvo lugar en Europa y Norteamérica, donde el papel estatal fue mucho menos



importante y donde los países se hallaban libres de injerencias extranjeras.<sup>[85]</sup> Pero esa es una diferencia fundamental; y esa diferencia en el papel del Estado explica por qué el capitalismo en China, Vietnam y muchos otros países, tanto en el pasado (Corea del Sur) como en la actualidad (Etiopía, Ruanda), ha tenido siempre una faceta autoritaria.

### 3.2b. *¿Dónde tuvo éxito el comunismo?*

El argumento de que el comunismo fue el sistema que permitió la transición del feudalismo al capitalismo autóctono en países que habían sido colonizados o dominados por Occidente se ve respaldado también por el hecho de que tuviera más éxito en los países menos desarrollados. Cuando computamos el éxito del comunismo por una tasa de crecimiento bruta o, preferiblemente, comparando el comportamiento de los países comunistas frente al de los capitalistas con el mismo nivel de desarrollo, vemos una correlación negativa entre el nivel de renta de un país en la época en la que se hizo comunista y su posterior tasa de crecimiento absoluto, o en su tasa de crecimiento relativo respecto de los países capitalistas. En términos más sencillos, esto significa que el comunismo tuvo menos éxito en las economías industriales desarrolladas, como Alemania Oriental o Checoslovaquia, y más éxito en las sociedades agrícolas pobres, como China y Vietnam.

El fracaso relativo del comunismo en los países más desarrollados quedó patente desde mediados de los años setenta, cuando empezó a ensancharse la brecha entre los países comunistas de Europa central y otros países capitalistas similares (como Austria). Esta situación ha dado pie a una considerable bibliografía, parte de ella publicada tras la caída del comunismo, que estudia el comportamiento económico histórico de este y las razones de su decadencia. Las dos explicaciones más habituales apuntan a la incapacidad del sistema para innovar y sustituir el capital por el trabajo. Ambos rasgos podrían considerarse una incapacidad de



crear y administrar los cambios tecnológicos. La primera explicación (Broadberry y Klein 2011) hace hincapié en el hecho de que los países comunistas no lograron pasar más allá del nivel relativamente simple de las industrias de red con grandes economías de escala (presas y producción de electricidad, plantas siderúrgicas integrales, ferrocarriles, etcétera) y, por tanto, no conocieron la revolución tecnológica consiguiente. En palabras de Broadberry y Klein, «la planificación centralizada fue capaz de conseguir una productividad satisfactoria durante la época de la producción en masa, pero no pudo adaptarse a los requisitos de la tecnología de producción flexible durante los años ochenta» (2011, 37). Los países gobernados por un régimen comunista probablemente tampoco habrían llegado a conocer la revolución de las TIC si el comunismo no se hubiera hundido. La segunda explicación (Easterly y Fischer 1995; Sapir 1980) hace más hincapié en la falta de sustituibilidad entre capital y trabajo, lo que significó que la producción final fuera generada con proporciones cuasifijas de los dos factores. En esta situación, el nivel de producción viene determinado (limitado) por el factor menos abundante: si la población deja de crecer, la escasez de trabajadores no puede compensarse con más capital. Según los autores citados, eso fue lo que sucedió en la Unión Soviética y en Europa del Este.

Las dos explicaciones implican que cuanto más sofisticada es la economía, menos eficaz es el sistema económico socialista. Algunos testimonios recientes así lo confirman. En un estudio detallado que abarca todo el periodo de posguerra durante el cual existió el socialismo en Europa del Este, Vonyó (2017) señala tres resultados importantes, que se muestran en la figura 10. En primer lugar, los países más desarrollados en 1950 tuvieron unos índices de crecimiento medio menores durante los treinta y nueve años siguientes. Este resultado implica una convergencia de la renta, y así es tanto en lo que se refiere a los países socialistas de Europa como a los capitalistas. Por eso las dos líneas de la figura 10 se inclinan hacia abajo. En segundo

|                                                                                                                        |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| EN CONTRA DE LO<br>QUE DECÍA MARX,<br>DONDE EL<br>SOCIALISMO TUVO<br>MENOS ÉXITO FUE<br>EN LOS PAÍSES<br>DESARROLLADOS |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

lugar, los países socialistas, independientemente de cuál fuera su nivel (inicial) de renta, tuvieron un rendimiento peor que los capitalistas. Por esta razón, la línea correspondiente a los países socialistas se encuentra por debajo de la de los países capitalistas. En tercer lugar, la brecha existente en el desempeño de los dos tipos de países aumenta cuando lo hace el nivel inicial de renta (esto es, cuanto más desarrollado es el país, más grande es esa brecha). Ese es el motivo de que la distancia entre las dos líneas sea mayor para los países que eran más ricos en 1950 que para los que eran más pobres.

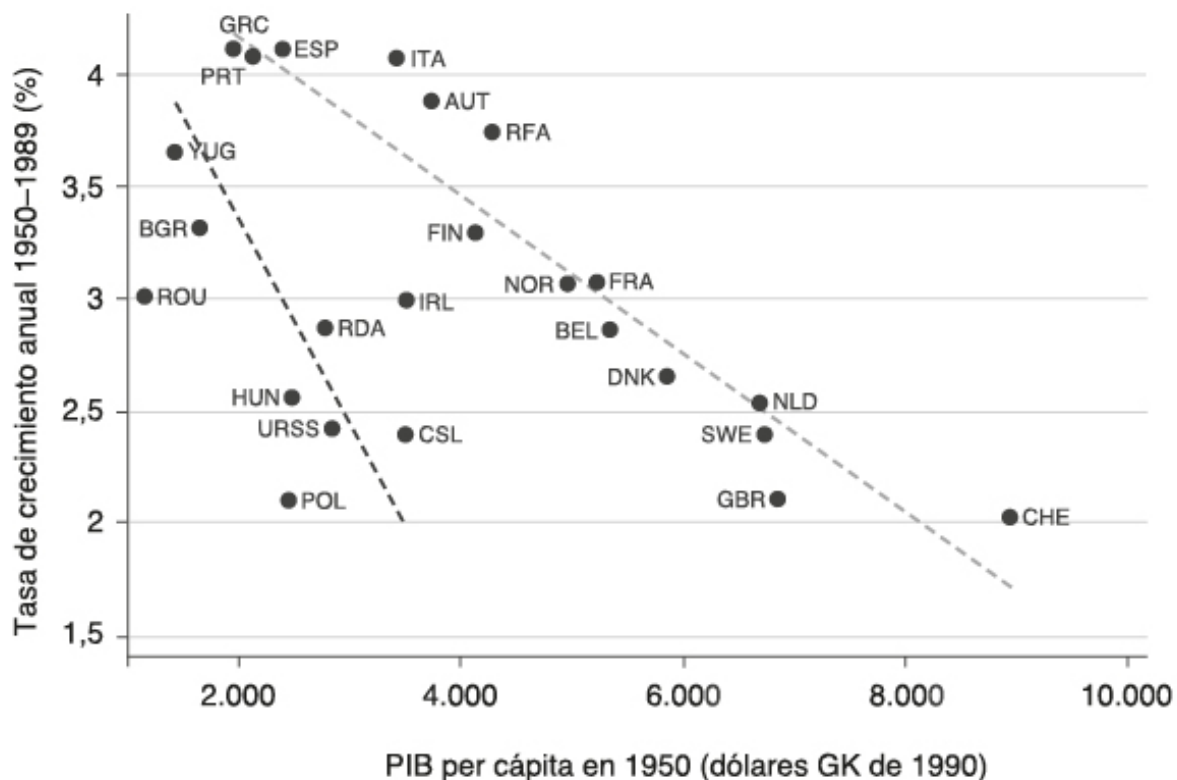


FIGURA 10. Desempeño de las economías socialistas respecto de las capitalistas en Europa, 1950-1989.

Abreviaturas de los países. Países socialistas: BGR, Bulgaria; CSL, Checoslovaquia; RDA, República Democrática de Alemania; HUN, Hungría; POL, Polonia; ROU, Rumanía; URSS, Unión Soviética; YUG, Yugoslavia. Países capitalistas: AUT, Austria; BEL, Bélgica; CHE, Suiza; DNK, Dinamarca; ESP, España; FIN, Finlandia; FRA, Francia; RFA, República Federal

de Alemania; GRC, Grecia; IRL, Irlanda; ITA, Italia; NLD, Países Bajos; NOR, Noruega; PRT, Portugal; SWE, Suecia; GBR, Reino Unido. Los dólares GK son los dólares PPA Geary-Khamis de 1990. Fuente: Vonyó (2017, 255). Reproducido con permiso.

La comparación entre los países capitalistas y los socialistas (esto es, gobernados por un régimen comunista) es importantísima no solo porque muestra el peor rendimiento de los países comunistas, sino porque nos permite dividir en dos partes el de los países socialistas más ricos: (1) la parte correspondiente a la convergencia económica (esto es, la parte no específica del sistema que existe si comparamos tanto el desempeño del Reino Unido con el de España como el de Checoslovaquia con el de Bulgaria), y (2) la parte que es específica del sistema y que se refleja en el rendimiento mucho peor de los países socialistas más ricos en comparación con el de los países capitalistas más ricos. Es la segunda parte la que tiene una importancia trascendental para mi tesis de que, económicamente, el socialismo tuvo mucho menos éxito en los países ricos que en los pobres. Esto, a su vez, socava el planteamiento marxista lineal o VOD, que sostiene exactamente lo contrario, a saber: que los fracasos del socialismo derivan de que el sistema no se aplicó en los países occidentales ricos, sino en países periféricos como Rusia. En realidad, lo cierto es todo lo contrario: si se hubiera aplicado en la Europa occidental, habría tenido un éxito todavía menor que en la Europa del Este. Es el fracaso del socialismo en los países ricos lo que falsea el simplismo de la teleología marxista.

Carlin, Shaffer y Seabright (2012) llegan a la misma conclusión, a saber, que el rendimiento de las economías socialistas se diferenciaba según su nivel de renta. Demuestran que los países relativamente pobres se beneficiaron más de ciertas ventajas de la planificación centralizada (tales como la mejora de las infraestructuras y el establecimiento de una educación mejor) de lo que sufrieron a causa de la falta de incentivos de mercado. Por lo tanto, hablando en términos de tasa de crecimiento a largo plazo, los países socialistas pobres salieron beneficiados, en comparación con sus equivalentes capitalistas. Sin embargo, todo lo contrario vale para los países más ricos, donde la falta de mercados redujo la tasa

de crecimiento a largo plazo por debajo de la de sus equivalentes capitalistas.

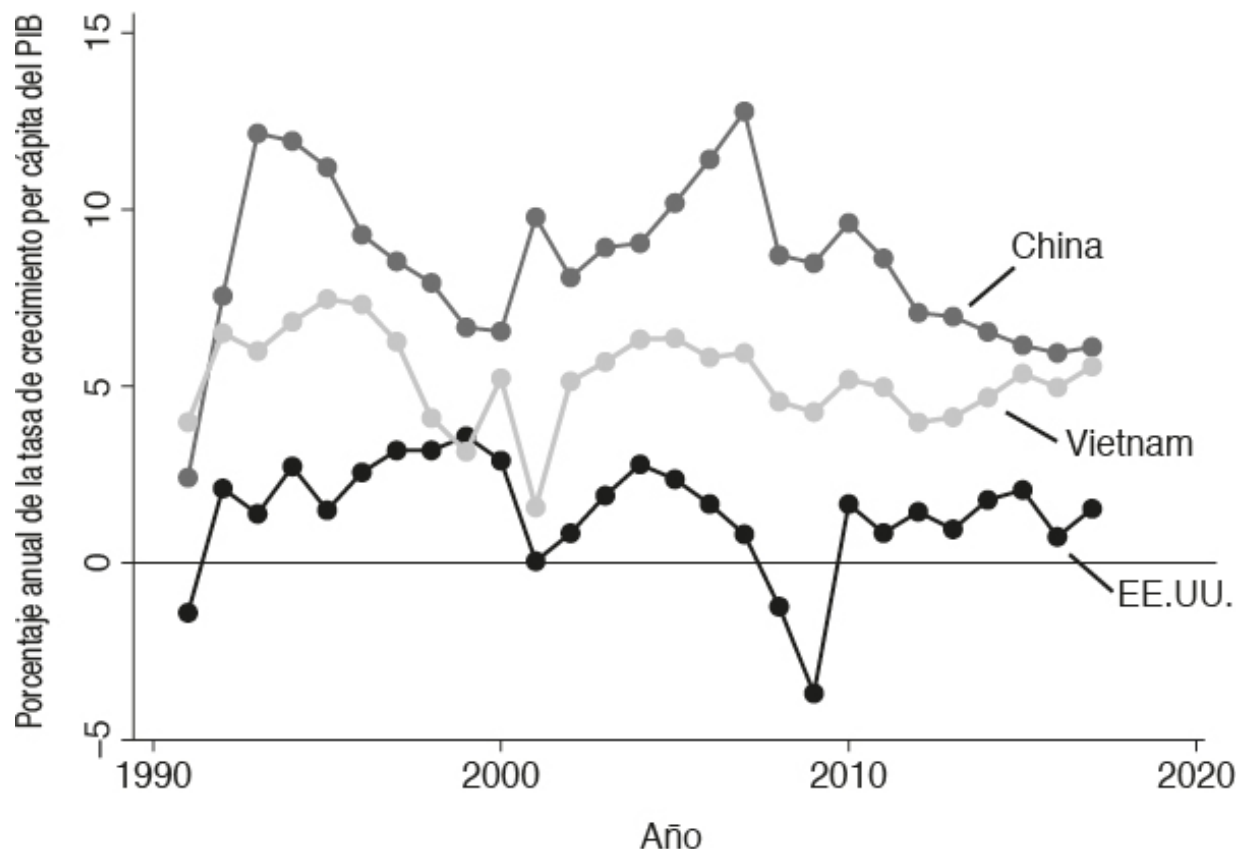


FIGURA 11. Tasas de crecimiento del PIB per cápita de China, Vietnam y Estados Unidos, 1990-2016.

Las tasas de crecimiento están en términos reales, basadas en dólares PPA de 2011.

Fuente: Indicadores del Desarrollo Mundial del Banco Mundial, versión de 2017.

Por consiguiente, tanto la teoría como las pruebas empíricas indican la probabilidad de que los países menos desarrollados (esto es, precisamente aquellos en los que el comunismo facilitó la transición del feudalismo al capitalismo autóctono) fueran los que más se beneficiaron de los cambios introducidos por el comunismo. Observando su desempeño a lo largo de un periodo incluso más dilatado que incluye las tres últimas décadas, durante las cuales algunos de esos países comunistas se transformaron en regímenes

de capitalismo político, vemos que esa ventaja se ha ampliado. La figura 11 muestra la tasa anual de crecimiento del PIB per cápita desde 1990 hasta 2016 para China, Vietnam y Estados Unidos (país que puede ser considerado el representante por excelencia del capitalismo meritocrático liberal). La tasa de crecimiento de China es por término medio del 8 por ciento, la de Vietnam se sitúa en torno al 6 por ciento, y la de Estados Unidos se queda tan solo en el 2 por ciento. No solo es grande la brecha entre las tasas de crecimiento de unos y otros, sino que además es constante a lo largo de los años: durante un periodo de veintiséis años, solo hubo uno en el que Vietnam y Estados Unidos mostraron la misma tasa de crecimiento (en 1997, durante la crisis financiera de Asia), y no hubo ninguno en el que el crecimiento de China fuera igual o inferior al de Norteamérica. Como veremos más adelante, este destacado desempeño de los países del capitalismo político hace que rivalicen, al menos si se toma como criterio fundamental de la prosperidad, con el capitalismo liberal como la mejor manera de organizar la sociedad. No es evidente que esa brecha en el rendimiento económico continúe en el futuro: a medida que China, Vietnam y otros países se acerquen a la frontera de sus posibilidades de producción y que su crecimiento dependa más de la innovación, puede que ese ritmo se ralentice (véase también el apéndice C). Pero no sabemos si será así hasta situarse al nivel de los países ricos de hoy día, o si esa ralentización — pese a la transición verdaderamente notable que han experimentado al pasar de ser muy pobres a ser muy ricos en el transcurso de un par de generaciones— hará que no sean un modelo a seguir por otros.

### 3.2c. *¿Es China capitalista?*

Pero ¿China es realmente capitalista? Esta es una pregunta que se formula a menudo, unas veces de forma retórica y otras en serio. Se trata de una cuestión que podemos resolver enseguida si utilizamos la definición estándar que hacían Marx y Weber del capitalismo y

que ya presentamos en el capítulo 2. Para poder ser capitalista, una sociedad debería caracterizarse por el hecho de que la mayor parte de su producción se llevara a cabo utilizando medios de producción de propiedad privada (capital, tierras), de que la mayor parte de los trabajadores fueran asalariados (no vinculados legalmente a la tierra y que no fueran trabajadores autónomos que utilizaran su propio capital) y de que la mayor parte de las decisiones relativas a la producción y a la fijación de precios se tomaran de forma descentralizada (es decir, sin que nadie las impusiera a las empresas). China cumple los tres requisitos para ser considerada capitalista.

Antes de 1978, la parte de la producción industrial generada en China por empresas públicas estaba cerca del 100 por ciento, pues la mayoría de las empresas industriales eran de propiedad estatal. Estas funcionaban en el marco de un plan centralizado, que, pese a ser más flexible y cubrir muchos menos bienes que el de la Unión Soviética, incluía en cualquier caso todos los productos industriales fundamentales (carbón y otros minerales, acero, petróleo, servicios públicos, etcétera), algunos de los cuales siguen siendo suministrados mayoritariamente por las empresas públicas. En 1998, la parte correspondiente al Estado en la producción industrial ya se había visto reducida y apenas superaba el 50 por ciento, como muestra la figura 12. Desde entonces, esa participación ha ido bajando constantemente, año tras año, y en la actualidad apenas supera el 20 por ciento.

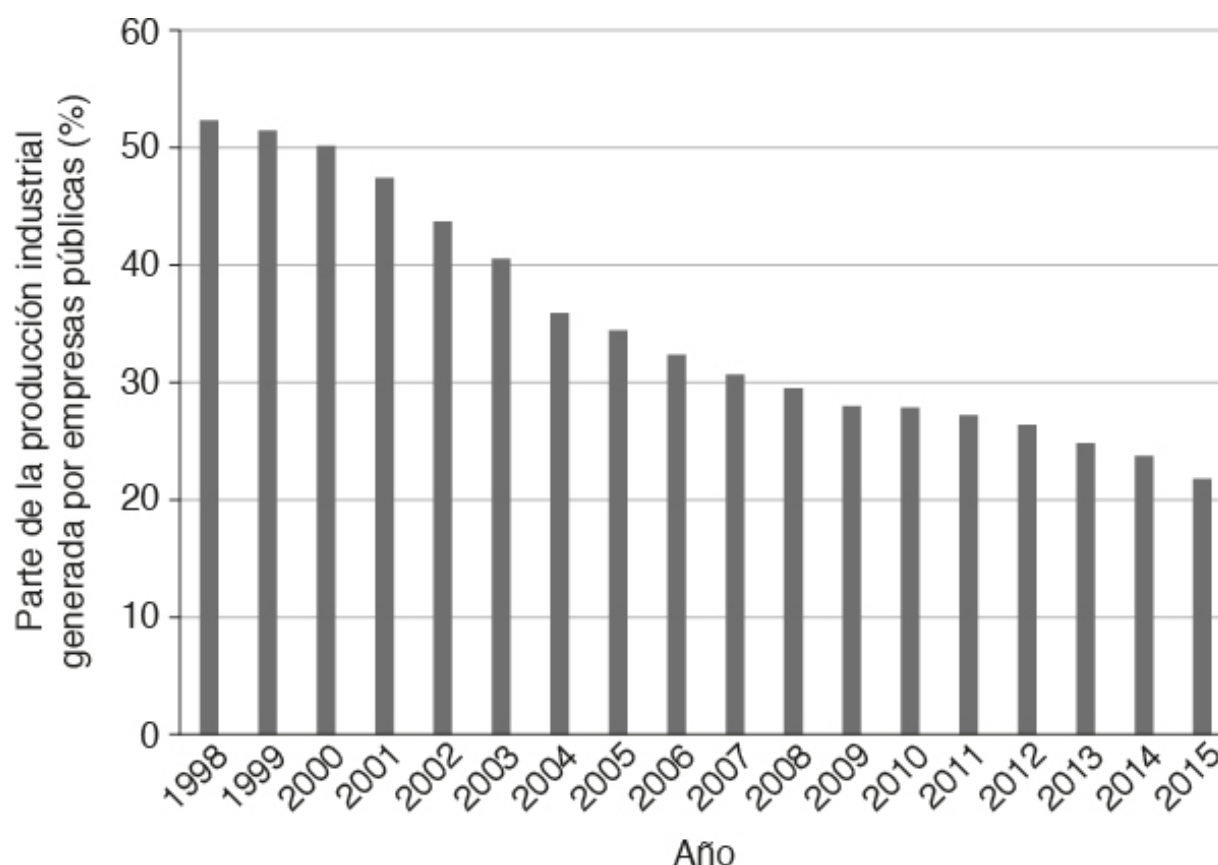


FIGURA 12. Parte de la producción industrial generada por empresas de propiedad estatal en China, 1998-2015.

Fuente: datos oficiales chinos facilitados por Chunlin Zhang, oficina del Banco Mundial en Beijing.

La situación de la agricultura está incluso más clara. Antes de las reformas, la mayor parte de la producción era llevada a cabo por comunas rurales. Desde 1978 y tras la introducción del «sistema responsable», que permitía el arrendamiento de tierras, casi la totalidad de lo que se genera en los campos es de producción privada; aunque, por supuesto, los agricultores no son asalariados, sino trabajadores autónomos en su mayoría, enmarcados en lo que la terminología marxista llama «simple producción de mercancías». Esa fue históricamente la forma típica en la que estaba organizada la agricultura china, de modo que la actual estructura de propiedad en las zonas rurales es una especie de regreso al pasado (con una

diferencia significativa: la ausencia de terratenientes). Pero a medida que continúa el éxodo del campo a las ciudades, es más probable que se establezcan más relaciones capitalistas también en la agricultura. Podemos mencionar asimismo las empresas municipales y locales (empresas de propiedad colectiva), que, aunque menos importantes ahora que en el pasado, crecieron con rapidez utilizando el excedente de mano de obra rural para producir mercancías no agrícolas. Dichas empresas tienen trabajadores asalariados, pero su estructura de propiedad, que combina en diversas proporciones la propiedad estatal (aunque a nivel comunal), la cooperativa y la puramente privada, es muy complicada y varía de una parte a otra del país.

Las empresas privadas no solo son numerosas, muchas incluso son grandes. Según los datos oficiales, la proporción de empresas privadas que están situadas en el 1 por ciento más rico de las firmas clasificadas por su valor añadido total ha aumentado desde alrededor del 40 por ciento que había en 1998 hasta el 65 por ciento existente en 2007 (Bai, Hsieh y Song 2014, figura 4).

Los modelos de propiedad en China son complejos porque a menudo comportan propiedad del Estado central, del Estado provincial, propiedad comunal, privada, y extranjera en diversas proporciones, pero es harto improbable que el papel del Estado en el total del PIB, calculado en cuanto a la producción, supere el 20 por ciento,<sup>[86]</sup> mientras que la mano de obra empleada en las empresas públicas y en las de propiedad colectiva representa el 9 por ciento del total del empleo rural y urbano (Anuario Estadístico del Trabajo de China 2017). Estos porcentajes son similares a los de Francia a comienzos de los años ochenta (Milanovic 1989, tabla 1.4). Como veremos en la sección 3.3, una de las características del capitalismo político es, que, en efecto, el Estado desempeña un papel significativo, que supera fácilmente su cometido como representante de su propiedad formal de capital. Pero lo que yo pretendo aquí es solo eliminar ciertas dudas acerca del carácter capitalista de la economía china, dudas que no se basan en motivos empíricos (pues los datos las invalidan claramente), sino en motivos engañosos, por



ejemplo que el partido gobernante se llame «comunista», como si solo eso bastara para determinar la naturaleza de un sistema económico.

La distribución de las inversiones fijas por sector de propiedad muestra también una tendencia muy clara hacia una mayor participación de la inversión privada (figura 13). Esta equivale ya a más de la mitad de las inversiones fijas, mientras que la parte correspondiente al Estado es de alrededor del 30 por ciento (el resto está compuesto por el sector colectivo y la inversión privada extranjera).[\[87\]](#)

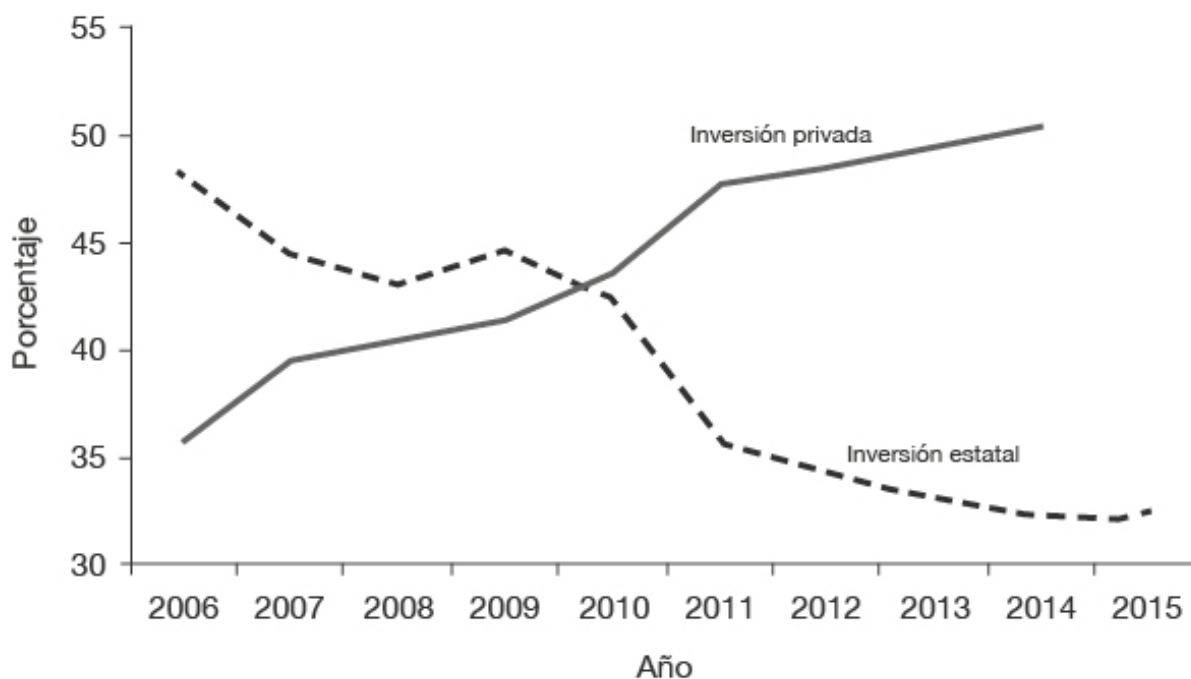


FIGURA 13. Inversiones fijas por sector de propiedad en China, 2006-2015.

Fuente: Banco Mundial (2017, figura 1.6).

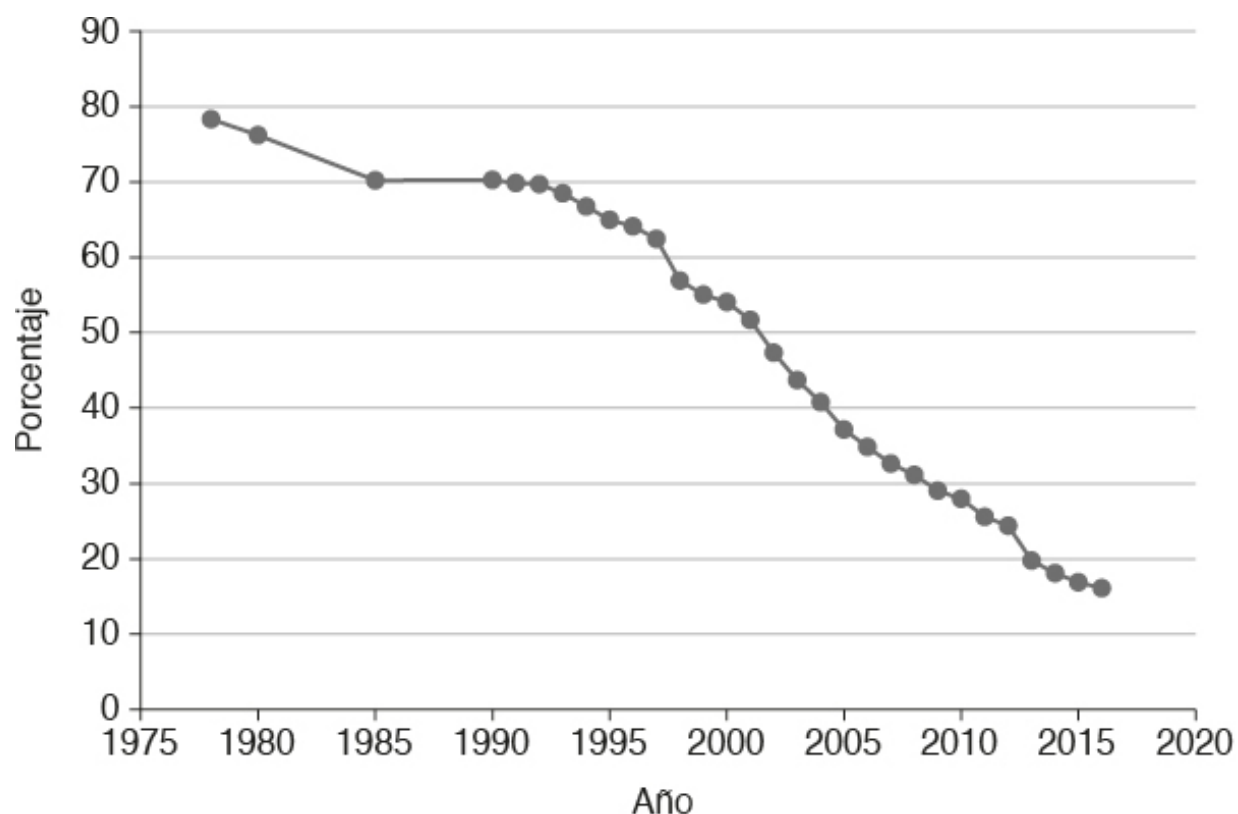


FIGURA 14. Participación de los trabajadores empleados en empresas públicas en el empleo urbano total de China, 1978-2016.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Anuarios Estadísticos de varios años. Datos facilitados por Haiyan Ding.

El cambio se ve también claramente reflejado en la parte correspondiente a los trabajadores de las empresas públicas en el empleo urbano total (figura 14). Antes de las reformas, casi el 80 por ciento de los trabajadores urbanos estaban empleados en empresas públicas. Ahora, tras un descenso que ha seguido avanzando año tras año, esa parte representa menos de un 16 por ciento. En las zonas rurales, la privatización *de facto* de la tierra en virtud del sistema de responsabilidad ha convertido a casi todos los trabajadores del campo en agricultores del sector privado.

Finalmente, el contraste entre el modo de producción socialista y el capitalista puede verse mucho mejor en la producción descentralizada y en las decisiones en torno a la fijación de precios.

Al comienzo de las reformas, el Estado marcaba los precios del 93 por ciento de los productos agrícolas, del 100 por ciento de los productos industriales y del 97 por ciento de las mercancías vendidas al por menor. A mediados de los años noventa, esas proporciones se habían invertido: el mercado determinaba los precios del 93 por ciento de las mercancías vendidas al por menor, del 79 por ciento de los productos agrícolas y del 81 por ciento de los materiales de producción (Pei 2006, 125). En la actualidad, un porcentaje aún más elevado de los precios viene determinado por el mercado.

### 3.3. RASGOS FUNDAMENTALES DEL CAPITALISMO POLÍTICO

#### 3.3a. *Tres características sistémicas y dos contradicciones sistémicas*

La definición que da Max Weber del capitalismo condicionado políticamente en *La ética protestante y el espíritu del capitalismo* era «el uso del poder político para obtener beneficios económicos». En sus propias palabras: «El capitalismo de los fundadores, el de todos los grandes especuladores, el colonial y el financiero, en [tiempos de] paz, y, más que nada, el capitalismo que especula con la guerra, lleva todavía impreso este sello en la realidad actual de Occidente, y hoy como antes, ciertas partes [...] del gran comercio internacional están todavía próximas a ese tipo de capitalismo» (1992, 21). Weber desarrolló más todavía esta idea en *Economía y sociedad*: «[Ha habido] capitalismo condicionado, sobre todo, políticamente [...] cuando ha existido arrendamiento de impuestos, suministros provechosos para el Estado, guerra, piratería, gran usura, colonización» (1978, 480).

Los estados que practican hoy día el capitalismo político, sobre todo China, Vietnam, Malasia y Singapur, han modificado este modelo poniendo al frente del sistema una burocracia muy eficiente y tecnocráticamente experta. Esta es la *primera* característica

importante del sistema, a saber, que la burocracia (a todas luces su beneficiaria primordial) tiene como principal obligación aumentar el crecimiento económico y poner en práctica políticas que permitan la consecución de ese objetivo. El crecimiento es necesario para legitimar su hegemonía. La burocracia tiene que ser tecnócrata y la selección de sus miembros deberá basarse en el mérito si quiere tener éxito, especialmente porque el imperio de la ley brilla por su ausencia. La ausencia de una ley que dé cohesión a todo es la *segunda* característica importante del sistema.

|                                                                       |
|-----------------------------------------------------------------------|
| DENG COMO<br>PADRE FUNDADOR<br>DEL CAPITALISMO<br>POLÍTICO<br>MODERNO |
|-----------------------------------------------------------------------|

Deng Xiaoping, el destacado dirigente de China desde finales de los setenta hasta mediados de los noventa, puede ser considerado el padre fundador del capitalismo político moderno, un planteamiento —más que una ideología— que combina el dinamismo del sector privado, el imperio eficaz de la burocracia y el sistema político de partido único. Zhao Ziyang, que fue primer ministro de China y, durante un breve periodo, secretario general del Partido Comunista (aunque fue depuesto en 1989 tras los acontecimientos de Tiananmen), describía en sus memorias las opiniones políticas de Deng en los siguientes términos: «Era particularmente contrario al sistema de varios partidos, a la separación tripartita del poder y al sistema parlamentario de los países de Occidente, y rechazaba con firmeza todo ello. Casi cada vez que hablaba de reformas políticas, se aseguraba de comentar que no se podía adoptar el sistema político occidental en absoluto» (2009, 251). Para Deng, las reformas económicas se basaban en «aprender de los hechos» y en dejar que el sector privado tuviera manga ancha, pero nunca lo bastante ancha ni lo bastante fuerte como para que pudiera dictar sus preferencias al Estado ni al Partido Comunista. Aquellas reformas políticas, dice Zhao, mejoraron la eficacia del sistema, y no fueron más que una «reforma administrativa».

En el terreno económico, la opinión de Deng no era muy distinta de la del «anciano» conservador Chen Yun (padre del primer plan quinquenal chino), que utilizaba la metáfora del pájaro en una jaula para explicar cuál era el papel apropiado del sector privado: si este

se contenía con demasiada fuerza, acabaría por ahogarse, como un pájaro enjaulado; si se dejaba completamente libre, se escaparía.<sup>[88]</sup> Así pues, el mejor planteamiento consiste en colocar al pájaro en una jaula bien espaciosa. Aunque la metáfora iba asociada a la interpretación conservadora de las reformas chinas, podríamos decir que la opinión de Deng se diferenciaba de ello solo por lo que se refiere a las dimensiones de la jaula dentro de la cual pretendía encerrar al sector privado. No eran, sin embargo, las dimensiones de este lo que Deng deseaba limitar, sino su papel político, esto es, su capacidad de imponer sus preferencias a la política estatal. Según el acertado resumen de Ming Xia, Deng fue «el arquitecto jefe [que] diseñó una transición suave del socialismo de Estado al capitalismo», pero que «no vacilaría en destruir cualesquiera ideas que considerara peligrosas [...] Frenó la tendencia de la “liberalización burguesa” [en 1986] y reprimió brutalmente las manifestaciones estudiantiles [en 1989]» (2000, 186). Fue este doble legado lo que definiría no solo la China de Deng, sino más en general el modelo de capitalismo político.

El planteamiento de Deng es similar a lo que Giovanni Arrighi en *Adam Smith en Pekín* (2007) llama el desarrollo «natural» del mercado según Smith, en el que no se permite nunca que los intereses de los capitalistas prevalezcan y el Estado mantiene una autonomía significativa para emprender políticas que persigan el interés nacional y, en caso de necesidad, que frenen al sector privado. Esta capacidad dual que tiene el Estado de ser guiado por los intereses nacionales (un rasgo sumamente mercantilista) y de controlar el sector privado es el aspecto fundamental del capitalismo político moderno, o lo que podemos llamar su *tercera* característica importante. Para que la actuación del Estado sea determinante, es imprescindible su independencia de cualquier tipo de impedimento legal; en pocas palabras, es preciso que la toma de decisiones la lleven a cabo arbitrariamente las personas, y no que venga determinada por las leyes (la segunda de nuestras características).

Como todos los países, los que se rigen por el capitalismo político tienen leyes, que se aplican en la mayor parte de los casos. Sin

embargo, el imperio de la ley no puede ser generalizado (esto es, no puede aplicarse a todo el mundo independientemente de sus contactos con los dirigentes y de su afiliación política), pues eso supondría destruir la configuración del sistema y afectaría a sus principales beneficiarios. La élite se beneficia de la arbitrariedad solo porque, *le cas échéant*, puede no aplicar las leyes, o bien a sí misma o bien a sus partidarios, cuando estas les resultan poco convenientes. Análogamente, puede aplicarlas con el mayor rigor (e incluso pasarse un poco en su aplicación) cuando un actor político «indeseable», o un competidor económico, tiene que ser castigado. Así, por ejemplo, las normas no se aplican cuando Xi Jinping necesita extender su presidencia más allá de los dos mandatos habituales, o cuando Vladímir Putin necesita burlar el espíritu de la ley presentando su candidatura al máximo cargo de su país cuatro veces. En cambio, puede aplicarse toda la fuerza de la ley para coaccionar a las empresas que son propiedad de individuos que resultan actores políticamente inconvenientes. No hace falta que estos sean inocentes (como sucede en el caso del multimillonario ruso exiliado Mijaíl Jodorkovsky, que es probable que no lo sea), sino que la ley se utilice de forma selectiva contra ellos. El magnate chino Xiao Jianhua, un hombre con complejos contactos con las autoridades de su país, tuvo que enfrentarse a una suerte similar a la de Jodorkovsky cuando repentinamente fue secuestrado en el hotel más lujoso de Hong Kong. Este uso arbitrario del poder es lo que Flora Sapio (2010, citada en Creemers 2018) llama una «zona de ilegalidad», en la que la actuación normal de la ley se suspende. Esas zonas de ilegalidad no son una aberración, sino una parte integrante del sistema.

Esto nos lleva a la *primera contradicción* que hay en el capitalismo político moderno: la que existe entre la necesidad de una élite tecnócrata y muy cualificada y el hecho de que esta tenga que operar bajo las condiciones impuestas por una aplicación selectiva del imperio de la ley.<sup>[89]</sup> Las dos cosas están en contradicción: una élite tecnócrata se forma para seguir las normas y actuar dentro de

los límites de un sistema racional. Pero la arbitrariedad en la aplicación de las normas socava directamente esos principios.

La *segunda contradicción* es la que existe entre (1) la corrupción que incrementa la desigualdad, endémica en esos sistemas porque el poder discrecional concedido a la burocracia es utilizado también por sus miembros para obtener beneficios financieros, mayores cuanto más alta sea su posición; y (2) la necesidad, por razones de legitimidad, de mantener la desigualdad bajo control. Ahí es donde resulta perfectamente aplicable la definición más detallada del capitalismo político que hacía Weber. Las decisiones relacionadas con asuntos tales como los impuestos, la aplicación de las regulaciones, la toma y concesión de préstamos y quién sacará provecho de las obras públicas a menudo son discrecionales. En parte pueden basarse en criterios objetivos, y en parte en la identidad de sus potenciales beneficiarios y lo que pudiera constituir las ganancias financieras obtenidas por la élite. Esta no debería ser vista simplemente como burocracia, pues la línea divisoria entre dónde acaba la burocracia y dónde comienzan los negocios es borrosa: los individuos pueden pasar de un papel a otro, o bien los diferentes papeles pueden ser ejercidos por diferentes individuos dentro de la misma «organización», cuyos «representantes» están repartidos, unos en los negocios y otros en la política. Utilizando un término peyorativo, se podría decir que esas organizaciones no son muy distintas de las mafias. Crean clanes político-empresariales y representan el esqueleto del capitalismo político del que depende todo lo demás. La acumulación de clanes de ese estilo crea lo que cabría llamar la clase político-capitalista.[\[90\]](#)

|                        |
|------------------------|
| CORRUPCIÓN<br>ENDÉMICA |
|------------------------|

La corrupción es endémica en el capitalismo político. Deberá estar presente en cualquier sistema que requiera una toma de decisiones arbitraria. El problema de la corrupción, desde el punto de vista de la élite, es que, si se lleva demasiado lejos, tiende a socavar la integridad de la burocracia y la capacidad de llevar a cabo políticas económicas que produzcan un nivel elevado de crecimiento. La parte fundamental del contrato social que mantiene en pie el capitalismo

político salta por los aires. Puede que la población tolere su falta de voz (o, en algunos casos, puede que no le preocupe tenerla o no), mientras la élite le proporcione mejoras tangibles de sus niveles de vida, administre la justicia de un modo aceptable y no permita desigualdades flagrantes. Pero si la corrupción se pasa de la raya, el contrato social ya no aguanta: los altos niveles de crecimiento no pueden mantenerse en un entorno que tenga un elevado nivel de corrupción, la administración de justicia deja de ser tolerable y el consumo ostentoso no puede ser mantenido bajo control. Todo se vuelve mucho peor.

El sistema está siempre en un equilibrio precario: si la corrupción se le va de la mano, puede venirse abajo; pero si la ley se impone plenamente, entonces el sistema cambia de forma radical y pasa del control de un solo partido o de una élite a ser un sistema de competencia. Para mantenerlo en funcionamiento, la élite tendrá que encontrar, por tanto, una vía intermedia entre un rumbo y otro, ninguno de los cuales puede seguir del todo. Unas veces se inclinará hacia uno, y otras tal vez se incline hacia el otro. Un rumbo consiste en reforzar el imperio de la ley, aunque no pueda seguirse del todo, porque la discrecionalidad es, como hemos visto, esencial para el poder de la élite. Esa fue la estrategia que intentó adoptar Hu Jintao, presidente de China de 2003 a 2013. Algunos analistas vieron equivocadamente en la estrategia de Hu un primer paso hacia el objetivo último del capitalismo liberal. Aunque ese no fuera el objetivo, es verdad que ese capitalismo político más respetuoso para con la ley empezó a parecerse mucho más al capitalismo liberal. La estrategia alternativa es la que ha usado Xi Jinping, que hace hincapié en combatir la corrupción. Esta estrategia no aborda el principio de discrecionalidad en la toma de decisiones, pero combate con energía sus abusos más evidentes. Por eso los comentaristas suelen considerar esta estrategia más conservadora; deja intactos los rasgos básicos del capitalismo político, no reduce el poder de la burocracia y mantiene tan ancha como antes la brecha ideológica entre capitalismo político y capitalismo liberal. Pero estabiliza el capitalismo político.



Como la corrupción es un mal endémico del capitalismo político, es imposible erradicarla. Para ello, o bien el sistema tendría que cambiar en la dirección del capitalismo liberal, o bien tendría que volverse autárquico. Los sistemas autárquicos, por los motivos que veremos en el capítulo 4, no tienen mayor dificultad en mantener la corrupción a raya (pero, en cambio, tienen otros problemas).

Tal vez sea conveniente, llegados a este punto, hacer un resumen de las características sistémicas y de las contradicciones fundamentales del capitalismo político, tal como yo lo veo.

|                        |
|------------------------|
| EL SISTEMA<br>RESUMIDO |
|------------------------|

Las tres características sistémicas son:

1. Burocracia (administración) eficiente
2. Ausencia del imperio de la ley
3. Autonomía del Estado

Las contradicciones son:

Primera, el conflicto entre las características sistémicas (1) y (2), a saber, la contradicción entre la necesidad de una gestión impersonal de los problemas, imprescindible para una buena burocracia, y la aplicación discrecional de las leyes.

Segunda, la contradicción entre la corrupción endémica generada por la ausencia del imperio de la ley y la base sobre la que descansa la legitimidad del sistema.

Vemos que, en cierto modo, las contradicciones derivan de las principales características del sistema.

### 3.3b. *¿Qué países tienen sistemas de capitalismo político?*

China y Vietnam son los ejemplos paradigmáticos del capitalismo político. Pero no son los únicos. Al menos otros nueve países tienen sistemas que cumplen los requisitos del capitalismo político, como se muestra en la tabla 3. Para ser incluido en la lista, un país tiene que tener un sistema político de partido único o de partido único *de facto*

que, aunque permita que existan otros partidos, no tolerará que ganen las elecciones, o deberá tener un único partido que haya permanecido en el poder varias décadas.[\[91\]](#) El sistema político tiene además que haber «nacido» después del triunfo en la lucha por la independencia nacional, tanto si con anterioridad el país tenía formalmente la condición de colonia como si solo se aproximaba a tal. Por último, nótese que todos los países incluidos en la lista, salvo quizá Singapur, alcanzaron la independencia después de una lucha violenta.[\[92\]](#) Algunos, además, pasaron por un periodo de guerra civil. La lista indica asimismo los países en los que la transición al capitalismo autóctono fue llevada a cabo por un partido comunista o explícitamente de izquierdas (es decir, aquellos que encajan con mi análisis del papel del comunismo a la hora de efectuar la transición al capitalismo).[\[93\]](#) Siete de los once países satisfacen este último requisito. La tabla muestra además las tasas de crecimiento de esos países durante los últimos treinta años y su clasificación actual según sus niveles de corrupción.

Con la excepción de Angola y Argelia, durante el último cuarto de siglo todos los países han tenido una tasa de crecimiento per cápita superior a la media mundial. En 2016, los once países de la lista tenían una población de más de 1.700 millones de personas (el 24,5 por ciento de la población global) y generaban el 21 por ciento de la producción mundial (calculada según la PPA de 2011). En 1990, la parte de la población mundial que les correspondía era el 26 por ciento, mientras que su parte de la producción global era solo el 5,5 por ciento. En otras palabras, la parte que les corresponde de esta casi se ha cuadruplicado en menos de treinta años, hecho que acaso no deje de guardar relación con el atractivo que tienen — especialmente China— para el resto del mundo.[\[94\]](#)

En materia de corrupción, seis de los once países de la lista tienen una posición mucho peor que la nación que ocupa la posición intermedia (que es 88, pues en 2016 fueron computados 176 países). La posición de China es ligeramente mejor que la media mundial. Botsuana y Singapur son las verdaderas excepciones en

este sentido, pues la corrupción percibida en ellos, según las mediciones de Transparencia Internacional, es muy baja.

China es con diferencia el país más importante de los once, el prototipo de capitalismo político, y además ofrece su modelo como un sistema que otros países deberían emular. Vale la pena, por tanto, que nos fijemos en algunos de sus rasgos, concretamente en la desigualdad, del mismo modo que en el capítulo 2 nos fijábamos en la de Estados Unidos, el país emblemático del capitalismo meritocrático liberal. Una diferencia, sin embargo, es que nuestro conocimiento de su desigualdad es enormemente superior al conocimiento que tenemos de la desigualdad en China. Los datos norteamericanos no solo son mucho más abundantes y accesibles para un periodo de tiempo más largo, sino que además son más fiables e ilustran numerosos aspectos (incluida, cosa muy importante, la transmisión de la desigualdad de una generación a otra) que son casi inexistentes en el caso de China. Por tanto, mi análisis de sus características será a la fuerza más limitado.

**TABLA 3. PAÍSES QUE TIENEN SISTEMAS DE CAPITALISMO POLÍTICO**

| <b>País</b>          | <b>Sistema político</b>                                                  | <b>Número de años en el poder (hasta 2018)</b> | <b>Tasa media de crecimiento del PIB per cápita entre 1990-1991 y 2016</b> | <b>Puntuación de corrupción en 2016<sup>4</sup></b> |
|----------------------|--------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| China <sup>1</sup>   | Régimen de partido único desde 1949                                      | 69                                             | 8,5                                                                        | 79                                                  |
| Vietnam <sup>1</sup> | Régimen de partido único desde 1945, extendido a Vietnam del Sur en 1975 | 73                                             | 5,3                                                                        | 113                                                 |
| Malasia              | Un único partido en el poder desde 1957 (finalizado en mayo de 2018)     | 61                                             | 3,7                                                                        | 55                                                  |

| <b>País</b>           | <b>Sistema político</b>                 | <b>Número de años en el poder (hasta 2018)</b> | <b>Tasa media de crecimiento del PIB per cápita entre 1990-1991 y 2016</b> | <b>Puntuación de corrupción en 2016<sup>4</sup></b> |
|-----------------------|-----------------------------------------|------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| Laos <sup>1</sup>     | Régimen de partido único desde 1975     | 43                                             | 4,8                                                                        | 123                                                 |
| Singapur              | Un único partido en el poder desde 1959 | 59                                             | 3,4                                                                        | 7                                                   |
| Argelia <sup>1</sup>  | Régimen de partido único desde 1962     | 56                                             | 1,8 <sup>2</sup>                                                           | 108                                                 |
| Tanzania <sup>1</sup> | Un único partido en el poder desde 1962 | 56                                             | 3,5                                                                        | 116                                                 |
| Angola <sup>1</sup>   | Régimen de partido único desde 1975     | 43                                             | 1,1                                                                        | 164                                                 |
| Botsuana              | Un único partido en el poder desde 1965 | 53                                             | 2,8                                                                        | 35                                                  |
| Etiopía <sup>1</sup>  | Régimen de partido único desde 1991     | 27                                             | 4,1                                                                        | 108                                                 |
| Ruanda                | Régimen de partido único desde 1994     | 24                                             | 2,6 <sup>3</sup>                                                           | 50                                                  |
| Mundo                 |                                         |                                                | 2,0                                                                        | 88                                                  |

1. El partido gobernante es comunista o cuasicomunista.

2. Calculada al término de la guerra civil en 2002.

3. Calculada al término de la guerra civil en 1993.

4. Los países son clasificados desde el menos corrupto (número 1) hasta el más corrupto (número 176).

Nota: «Régimen de partido único» significa que no existen otros partidos o son irrelevantes; «un único partido en el poder» significa que existe un sistema de pluralidad de partidos, pero que siempre gana las elecciones un único partido. Fuente: datos del PIB de los Indicadores del Desarrollo Mundial del Banco Mundial, versión de 2017. La clasificación de corrupción procede de Transparencia Internacional, <https://www.transparency.org/>. Este

índice de corrupción mide los «niveles percibidos de corrupción del sector público según los expertos y los hombres y mujeres de negocios».

### 3.4. ANÁLISIS DE LA DESIGUALDAD EN CHINA

#### 3.4a. *Aumento de la desigualdad a todos los niveles*

Nuestro conocimiento acerca de la desigualdad de la renta y del patrimonio en China es mucho más limitado que el que tenemos sobre Estados Unidos y otras economías ricas o medias. La multitud de encuestas chinas sobre la renta solo es comparable con su poca fiabilidad. Las fuentes de información más fidedignas son las encuestas oficiales sobre las condiciones de vida en los hogares de las zonas rurales y urbanas llevadas a cabo por el Instituto Nacional de Estadística desde 1954 hasta 1955. Hubo una interrupción durante la Revolución Cultural, y fueron reanudadas en 1982. Hasta 2013 las encuestas de las zonas rurales y urbanas eran técnicamente distintas (al igual que los cuestionarios), y no resultaba fácil combinar sus resultados para obtener una idea de la situación de todo el país. De hecho, las publicaciones oficiales chinas nunca juntaron los datos de las encuestas de las zonas rurales con los de las zonas urbanas ni publicaron los fractiles que supuestamente representaban la distribución de la renta y el patrimonio en toda China hasta 2013, cuando se llevó a cabo la primera encuesta para todo el país. Una de las dificultades fundamentales consistía (y hasta cierto punto todavía es así) en el trato dispensado a las personas que vivían en las ciudades sin permiso de residencia urbana (*hukou*). Algunas encuestas las clasificaban en un grupo especial de población «flotante» a medio camino entre los habitantes de las zonas rurales y los de las zonas urbanas; en otros casos, esa población flotante no se incluía en las encuestas: los integrantes de ese grupo no eran entrevistados en las zonas urbanas porque no eran residentes oficiales, y no podían ser entrevistados en las zonas rurales porque no estaban físicamente allí. En algunos casos extremos, como en Shenzhen y Shangai, el abismo entre la población real y los

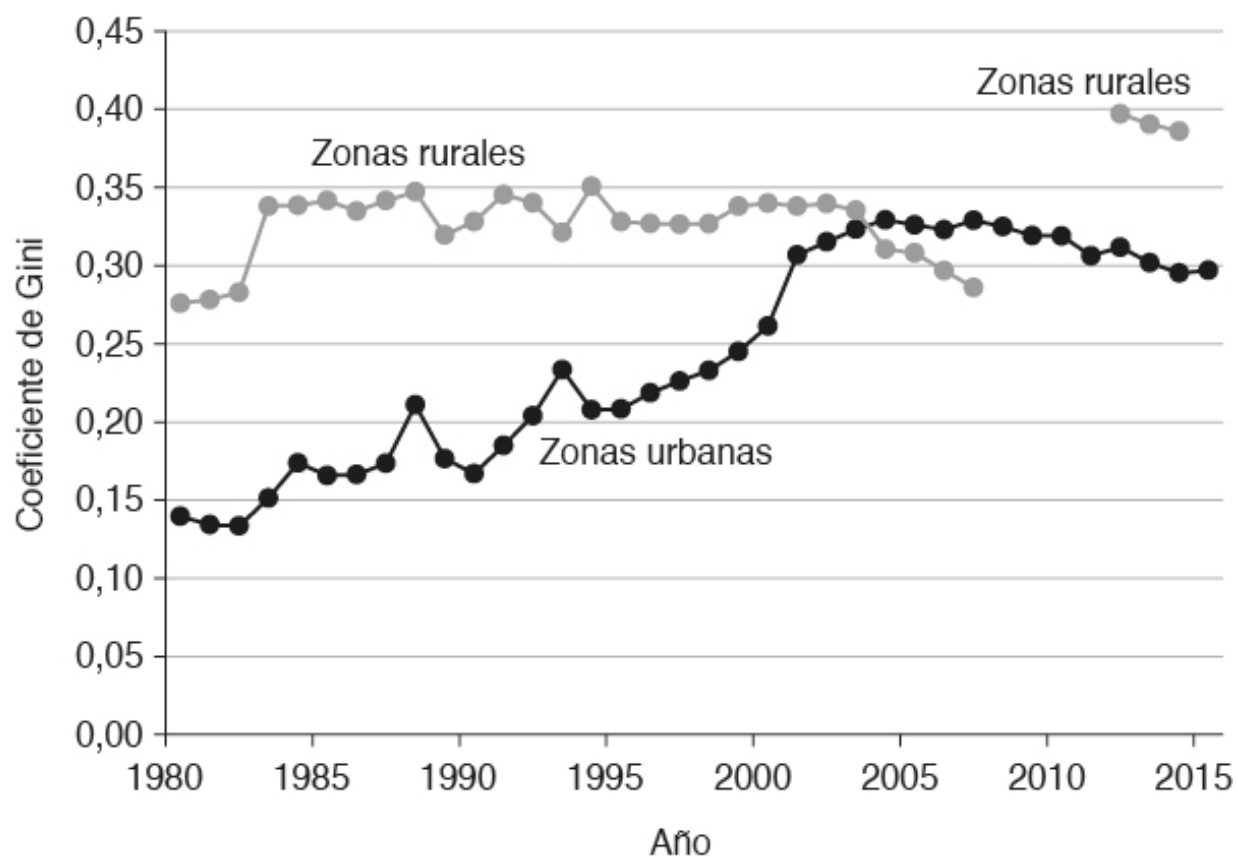
habitantes de la ciudad con permiso de residencia era superior a varios millones de personas.<sup>[95]</sup> El estudio de la distribución de la renta ha resultado todavía más difícil porque las autoridades chinas nunca han hecho públicos los microdatos (las características y las rentas de los distintos hogares) obtenidos en las encuestas, sino que solo han publicado datos fragmentarios en forma de tablas de fractiles de renta. En el mejor de los casos, han suministrado, a través de la Academia China de Ciencias Sociales y de la Escuela Normal de Beijing, submuestras de microdatos tomadas de las encuestas nacionales originales, que no cubrían todas las provincias.

Desde 2013, cuando las encuestas urbanas y rurales se fusionaron en una única encuesta para todo el país, lo cual en principio suponía un gran avance, los datos publicados han sido todavía más escasos, y los microdatos no han sido publicados. En la actualidad, las oficinas gubernamentales de estadística publican solo cinco quintiles del total de la población, y sus correspondientes partes urbanas y rurales, clasificados por la renta per cápita de los hogares. De ese modo, irónicamente, una mejora en la metodología de la principal encuesta nacional ha venido seguida de una publicación aún más escasa de los datos. A pesar de esos problemas, estos siguen siendo los datos que se utilizan más a menudo para estudiar la desigualdad en China y, en su versión de submuestreo (el Proyecto de Renta de los Hogares Chinos), se incluyen en la base de datos Luxembourg Income Study, el método primordial para armonizar las encuestas de todo el mundo (esto es, aquellas en las que las distintas variables son por definición similares o las mismas en todos los países con el fin de permitir que se lleven a cabo comparaciones internacionales significativas). Más recientemente, se ha tenido también acceso a varias encuestas académicas y privadas que no cubren para nada la totalidad del país, pero solo una (la Encuesta sobre Finanzas de los Hogares Chinos) ha llegado a tener cierta aceptación. Los datos sobre la desigualdad de la renta relativos a China no solo son insatisfactorios, sino que muchos de los otros temas que los países ricos y de renta media pueden estudiar (por ejemplo, la importancia de la renta del capital, la homogamia y la movilidad

intergeneracional), en el caso de China se estudian utilizando fuentes cuestionables o series temporales muy cortas, o bien no pueden estudiarse en absoluto.[\[96\]](#)

Hacer referencia a estos problemas tan graves que plantean los datos chinos no solo incitará a las autoridades (con suerte) a tener una actitud más abierta y comunicativa, sino que además resulta necesario para subrayar el hecho de que no podemos hablar, ni de lejos, con la misma seguridad cuando estudiamos la desigualdad en China que cuando estudiamos la desigualdad en los países ricos. Con esta advertencia previa abordamos el estudio de las principales tendencias de la desigualdad en China.

(A)



(B)

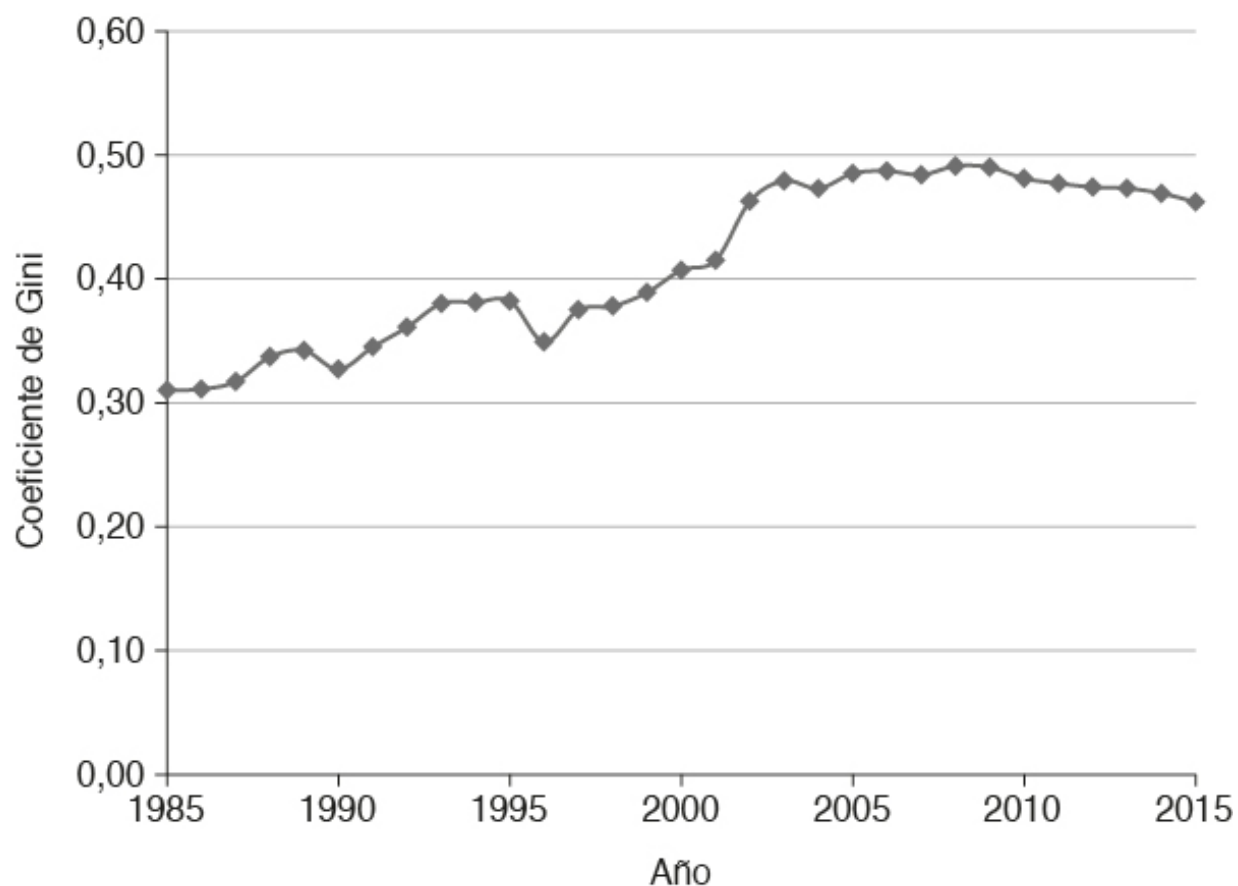


FIGURA 15. Desigualdad de las rentas en (A) las zonas urbanas y rurales y (B) el conjunto de China, años ochenta-2015.

Fuente: los puntos Gini de las zonas urbanas y de las zonas rurales han sido calculados a partir de los fractiles de renta recogidos en los anuarios estadísticos correspondientes a varios años. El coeficiente de Gini para el conjunto de China durante el periodo 1985-2001 ha sido tomado de Wu y Perloff (2005) y para el periodo 2003-2015 se utiliza el coeficiente de Gini oficial (recogido en Zhuang y Li 2016).

La figura 15 muestra la evolución de las desigualdades de la renta en China desde los años ochenta hasta 2016. El panel A presenta las desigualdades entre la ciudad y el campo, calculadas a partir de las dos encuestas (la urbana y la rural), mientras que el panel B muestra una manera de conjugar ambas para obtener una estimación de la desigualdad en toda China. Vale la pena fijarse en varias cosas en el panel A. En primer lugar, la desigualdad rural en China ha sido por lo general más alta que la urbana, lo cual es muy



raro, especialmente en países que experimentan una industrialización y una urbanización rápidas. Puede explicarse por el bajísimo nivel inicial de desigualdad en las ciudades, cuando la mayoría de las empresas eran de propiedad pública y la distribución salarial estaba muy comprimida, pero también debido al sistema *hukou*, que no permitía que la urbanización procediera a un ritmo demasiado rápido (dando lugar a grandes bolsas de pobres y desempleados), y, además, puede que por la incapacidad de las encuestas de abarcar a todos los residentes reales de las ciudades, precisamente debido al tratamiento poco claro dispensado a las personas sin *hukou*. Es probable que las desigualdades urbanas fuesen mayores si se tuvieran en cuenta todos los habitantes de las ciudades.

En segundo lugar, mientras que la desigualdad rural ha permanecido más o menos al mismo nivel, después de aumentar en los años ochenta, la urbana ha incrementado de forma sustancial. Como resultado, la brecha entre los niveles de desigualdad en el campo y en las ciudades se redujo al principio y luego, a comienzos del nuevo siglo, al parecer desapareció.

En tercer lugar, recientemente se ha producido una notable ralentización, llamada a veces una pausa, del incremento de las desigualdades urbanas. Ello se explica por lo que en otro sitio he denominado las «curvas de Kuznets», es decir, el hecho de que China haya alcanzado el límite de la expansión de una mano de obra barata y de que, en consecuencia, la brecha salarial entre trabajadores muy cualificados y poco cualificados haya descendido, poniendo freno al incremento de las desigualdades de la renta o incluso reduciéndolas (Milanovic 2016, capítulo 2).<sup>[97]</sup> Estas tendencias generales son lógicas a pesar de la interrupción experimentada por las series rurales entre 2007 y 2012, fase tras la cual los datos del campo vuelven a aparecer con un nivel de desigualdad notablemente más alto que antes (manteniendo así la insólita brecha de desigualdad entre zonas rurales y zonas urbanas).

Si juntamos los datos del campo y los de la ciudad, dado que las rentas urbanas son mucho más elevadas que las rurales (incluso tras

ajustar los diferenciales de los costes de vida), cabría esperar que las desigualdades en toda China fueran mayores que las desigualdades rurales o urbanas solas. De hecho, así es. Mientras que estas últimas en la década de 2010 se situaban entre 30 y 40 puntos Gini, la desigualdad para el total de China era de casi 50 puntos Gini, con una ligera tendencia a la disminución que comenzó más o menos en 2009 (figura 15B).<sup>[98]</sup> Se trata de un nivel de desigualdad que supera significativamente la existente en Estados Unidos, y se acerca al que encontramos en América Latina. Se trata además de un nivel de desigualdad que es muchísimo más alto que el que había en los años ochenta, cuando China seguía siendo un país socialista por lo que se refiere a la parte correspondiente al sector público, tanto en el empleo como en el valor añadido. Así pues, las desigualdades han aumentado notablemente en las áreas rurales y en las urbanas, e incluso más todavía en el conjunto de China (debido al incremento de la brecha entre las rentas de las zonas urbanas y las de las zonas rurales).

Sería conveniente situar en un contexto comparativo el incremento de la desigualdad en China. Mientras que en Estados Unidos la desigualdad de la renta disponible aumentó en torno a los 4 puntos Gini entre mediados de los años ochenta y 2013 (alcanzó un nivel de alrededor de los 41 puntos Gini), la de China aumentó durante más o menos el mismo periodo casi 20 puntos Gini (figura 15B).

También conviene situar el incremento de la desigualdad en China en el contexto de las curvas de Kuznets, los movimientos en sentido ascendente y descendente, como he hecho en mi libro *Desigualdad mundial*. Así, su aumento puede considerarse que responde al mecanismo kuznetsiano clásico de traslado de la mano de obra de la agricultura de renta baja a la manufactura de renta más alta (cosa que de por sí genera desigualdad) y de las zonas rurales a las ciudades. En el caso de China, la oscilación ascendente se reforzó más de lo habitual debido a que la transición estructural también supuso un cambio sistémico, de un socialismo basado en el campo a un capitalismo urbano. De ese modo, ambas transiciones impulsaron el aumento de la desigualdad.

¿Cuáles fueron los principales impulsores de ese aumento? La desigualdad salarial se ha incrementado a todas luces al avanzar la economía hacia el capitalismo, y los salarios de los trabajadores más eficientes y más cualificados han subido mucho más que los de los poco cualificados (al menos hasta hace poco; véase Luo y Zhu 2008, 15-17; Zhuang y Li 2016, 7). En uno de los pocos artículos que utilizan los microdatos de la gran encuesta —habitualmente inaccesible— llevada a cabo por el Instituto Nacional de Estadística, Ding, Fu y He (2018) señalan que la desigualdad del salario urbano aumentó entre 1986 y 2009 tanto en las empresas de propiedad pública como en las de propiedad privada. En China, la desigualdad salarial en estas últimas siempre ha sido mayor que en las empresas públicas (un resultado estándar que se remonta a los estudios sobre la desigualdad europea de los años setenta), y la brecha entre los dos sectores muestra un incremento aún mayor desde aproximadamente 2004 hasta 2009, fecha en la que termina la serie.

Además, la desigualdad china es en gran medida «estructural». Las zonas urbanas se han desarrollado mucho más deprisa que las rurales (de modo que cuando combinamos las dos, la desigualdad resultante es muy alta), y, de manera similar, las provincias marítimas que han tenido más éxito económico han hecho que las occidentales queden rezagadas (y de nuevo, cuando las juntamos, la desigualdad general es alta). En un interesante ejercicio de comparación de la desigualdad en China y en Estados Unidos, Xie y Zhou (2014) observaron que el 22 por ciento de la desigualdad en China se debe a esos dos rasgos estructurales (la brecha existente entre la ciudad y el campo, y entre la ciudad y las provincias), cuya importancia en Estados Unidos es de un simple 2 por ciento.

La expansión del crecimiento en China ha sido también uno de los principales impulsores de la expansión de la desigualdad. Así que, independientemente de cómo cortemos el pastel, es decir, tanto si nos fijamos en la desigualdad entre las regiones, entre las ciudades y los pueblos, entre los trabajadores urbanos y los del campo, o entre el sector privado y el público, o entre trabajadores muy cualificados y poco cualificados, o entre hombres y mujeres, la desigualdad ha aumentado en cualquiera de las divisiones que

hagamos. Creo que resultaría imposible encontrar una en la que no haya aumentado hasta un nivel más alto que el anterior a las reformas. El desarrollo reciente más interesante, y el más importante para la finalidad que perseguimos, es el incremento de la parte de la renta procedente del capital de propiedad privada, que, según parece, está tan concentrada en China como en las economías de mercado más avanzadas. Así pues, algunos de los rasgos por los que el aumento de la parte correspondiente al capital hace que suba la desigualdad interpersonal valen tanto para China como para Estados Unidos.

|                                                                    |
|--------------------------------------------------------------------|
| AUMENTO DE LA<br>PARTE DE LA<br>RENTA<br>PROCEDENTE DEL<br>CAPITAL |
|--------------------------------------------------------------------|

Los datos acerca de la parte global correspondiente a la renta del capital en China, así como sobre su concentración, son mucho más escasos y menos fiables que aquellos de los que disponemos para las economías avanzadas. Sin embargo, los testimonios reunidos a partir de distintas fuentes apuntan hacia un aumento de la parte correspondiente a la renta del capital (lo cual es coherente con el incremento de la proporción de esta) y hacia un grado muy alto de concentración de aquella en manos de los ricos. Según Piketty, Yang y Zucman (2017), el patrimonio privado aumentó del 100 por ciento de la renta nacional durante los años ochenta al 450 por ciento de la renta nacional en 2015. Este incremento se debe a la privatización a gran escala de la vivienda (más del 90 por ciento del total de viviendas es en la actualidad de propiedad privada) y a la importancia cada vez mayor del capital riesgo. Este último hecho se debe tanto a la privatización de las empresas como al crecimiento de las nuevas empresas privadas.

En un estudio innovador, Chi (2012) observó la importancia cada vez mayor de la renta del capital en la China urbana, especialmente para los individuos ricos. Utilizando datos a nivel individual de la encuesta llevada a cabo en las zonas urbanas por el Instituto Nacional de Estadística que no suelen estar disponibles, Chi descubrió que la parte correspondiente a la renta del capital (definida como la suma de la renta de la inversión, la de los arrendamientos y otras de la propiedad) en la renta total es casi cero para el 95 por ciento de la población urbana que ocupa los

estratos más bajos de la escala, que ronda el 5 por ciento para los individuos situados entre el 95.º y el 99.º percentil de la población urbana y que llega aproximadamente a un tercio para el 1 por ciento situado en lo más alto de la escala. En 2007, un año antes de la crisis financiera mundial, el 1 por ciento más rico de la población urbana obtenía el 37 por ciento de toda su renta de la propiedad del capital. Es probable que ese valor haya sido subestimado, pues no incluye las ganancias no realizadas del capital; los beneficios empresariales no repartidos, que en China son especialmente elevados, ni las rentas del capital «invisibles», como los intereses que no son retirados de las cuentas. En comparación, cabe señalar que, en la primera década del siglo XXI, el 1 por ciento más rico de la población de Estados Unidos obtuvo alrededor de un 35 por ciento de su renta del capital, incluidos los beneficios del capital realizados, un porcentaje comparable a aquel sobre el que se nos ha informado respecto a China (Lakner 2014, figura 2).[\[99\]](#)

En este sentido, así como por lo que refiere a la persistencia de la correlación intergeneracional de la renta entre padres e hijos (al menos durante las dos últimas generaciones) y la desigualdad del patrimonio, China muestra unas características muy similares a las de Estados Unidos, salvo por el hecho de que la transición en China ha sido notablemente rápida.[\[100\]](#)

El aumento de la renta del capital coincide, como cabría esperar, con la aparición de una nueva estructura de clases en China. En un estudio de la clase media china, Li (s. f.) la dividía en tres grupos: la clase capitalista (emprendedores), la «nueva» clase media (directivos y profesionales, tanto del sector público como del sector privado) y la «vieja» clase media (pequeños propietarios).[\[101\]](#) Aunque la clase capitalista es la más pequeña de las tres, su número es el que ha aumentado más deprisa: en los años ochenta, el porcentaje de capitalistas entre la población urbana estaba cerca de cero; en 2005, cuando concluyó el estudio, había un 1,6 por ciento. Los pequeños propietarios, cuya principal renta proviene también del capital, aumentó de manera similar: prácticamente de la nada a comienzos de los años ochenta a cerca de una décima parte de la

población urbana en 2005. Las clases capitalistas-emprendedoras de China han aumentado a todas luces, junto con la nueva clase media de profesionales (apenas por debajo del 20 por ciento de la población urbana), que probablemente extraigan, gracias a sus ahorros, parte de su renta también de la propiedad.

La ascensión de una nueva élite capitalista ha sido confirmada por un estudio más reciente de Yang, Novokmet y Milanovic (2019). Utilizando encuestas sobre las condiciones de vida de los hogares, estos autores han documentado el cambio experimentado por la composición profesional del 5 por ciento que ocupa la posición más alta en la escala de distribución de la renta en China. En 1988, los obreros, el personal de oficina y los funcionarios del Gobierno constituían las cuatro quintas partes de ese 5 por ciento más alto de la escala. Veinticinco años después, la parte que les corresponde se ha reducido casi a la mitad, y los propietarios de las empresas (el 20 por ciento) y los profesionales (el 33 por ciento) se han convertido en los sectores dominantes (figura 16).

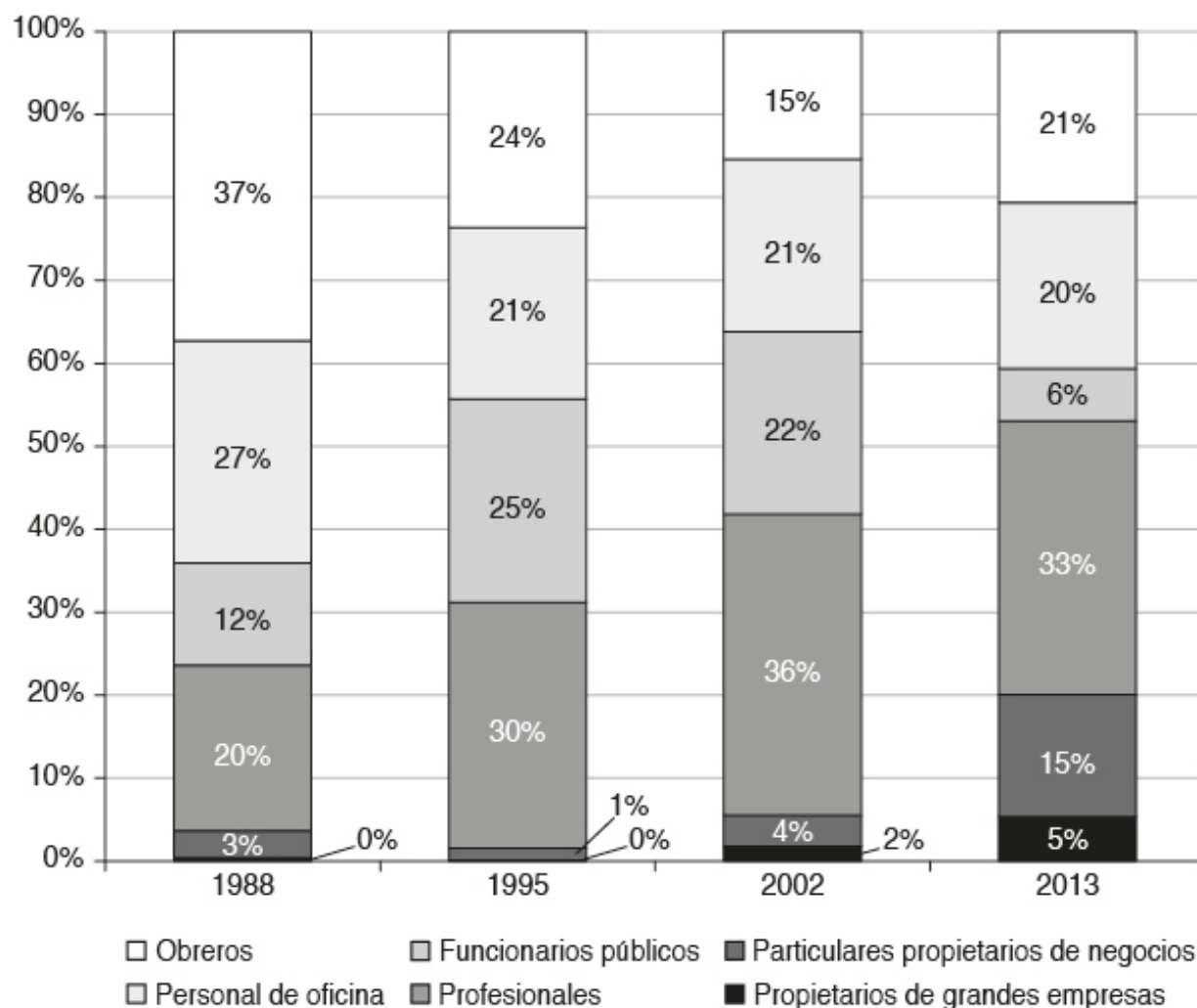


FIGURA 16. Composición profesional del 5 por ciento más rico de la sociedad china, 1988-2013.

Fuente: Yang, Novokmet y Milanovic (2019); cálculos efectuados a partir del Proyecto de Renta de los Hogares Chinos.

Un rasgo destacado de la nueva clase capitalista es que ha surgido de la tierra, por así decir, pues casi cuatro quintas partes de sus integrantes afirman ser hijos de individuos que eran o bien agricultores o bien obreros. Esta movilidad intergeneracional no es sorprendente a la vista de la casi total erradicación de la clase capitalista que tuvo lugar tras la revolución de 1949 y luego de nuevo durante la Revolución Cultural de los años sesenta. Pero no nos dice nada acerca de lo que sucederá en el futuro, pues —

teniendo en cuenta la concentración de la propiedad del capital, el coste cada vez mayor de la educación y la importancia de las relaciones familiares— cabe esperar que la transmisión intergeneracional de la riqueza y del poder sea similar a la que podemos observar en Occidente.

La nueva clase capitalista de China, sin embargo, tal vez sea más una «clase por sí misma» que una «clase para sí misma», en comparación con su análogo de Occidente, porque el papel del Estado y de la burocracia estatal es mayor bajo las condiciones impuestas por el capitalismo político que bajo el capitalismo liberal. La falta de importancia política que tienen los capitalistas refleja ciertos aspectos de la estructura social de la China medieval. Según Jacques Gernet (1962), los comerciantes acaudalados de la dinastía Song no lograron nunca crear una «clase» con conciencia de sí misma e intereses compartidos porque el Estado estaba siempre ahí, dispuesto a controlar el poder de los mercaderes o de cualquier fuente de poder rival. Aunque estos continuaron prosperando a título individual (como hoy día les ocurre a buena parte de los capitalistas en China), nunca llegaron a formar una clase cohesionada, con un programa político y económico propio, o con intereses propios que fueran defendidos y propagados enérgicamente. Esta situación, según Gernet, era muy diferente de la que había por esa misma época (siglo XIII) en las repúblicas comerciales italianas y en los Países Bajos. Cabe esperar que este modelo, en el que los capitalistas se enriquecen sin ejercer ningún poder político, continúe vigente en China y también en otros países similares, debido a la estructura de poder que por definición se crea en las sociedades del capitalismo político.

### 3.4b. *La corrupción y la desigualdad*



La corrupción es sistémica y endémica en el capitalismo político y, por consiguiente, en China. Ello se debe, como ya he señalado, a que el imperio de la ley en dichos sistemas debe ser interpretado, a propósito, con flexibilidad. Esta situación no solo ayuda a los gobernantes a controlar el sistema con más eficacia, sino que además permite a otros (incluida la élite) dedicarse a malversar fondos. Hay dos rasgos agravantes que hacen que la corrupción china sea particularmente seria. En primer lugar, la que existe en la actualidad trae a la memoria recuerdos (transmitidos de generación en generación) del caos de cohecho e inflación que caracterizó el periodo de los señores de la guerra y el Gobierno de Chiang Kai-shek antes de la revolución. No puede resultar una idea muy agradable ni reconfortante para la élite del Partido Comunista constatar que está reviviendo algunas de las condiciones contra las que sus predecesores comunistas se habían rebelado originalmente y a las que debían su apoyo popular. En segundo lugar, la globalización, como sostendré en el capítulo 4, ha posibilitado la corrupción en todo el mundo al facilitar la ocultación de los fondos robados. Esta circunstancia, a su vez, ha hecho que el atractivo de la corrupción resulte mayor en China (y en otros países). Además existen ciertas condiciones internacionales que le sirven de estímulo: primero, hay varias organizaciones especializadas en ayudar a las personas a esconder las ganancias robadas, y segundo, debido a la persistencia de las ideas anticomunistas, las autoridades estadounidenses y canadienses no ponen la misma atención ni rigor a la hora de perseguir a los ciudadanos chinos que huyen del país con su botín que cuando persiguen a delincuentes similares de otros países.[\[102\]](#)

El nivel de corrupción en China es extraordinario según los parámetros globales; pero es más llamativo incluso desde el punto de vista político el hecho de que es extremadamente alto según los principios de la China maoísta. Un destacado sociólogo, He Qinglian, podía decir así, en un libro que llegó a ser un best seller en China en la década de 1990, que las reformas de Deng habían traído consigo «desigualdad, una corrupción generalizada y la erosión de la base moral de la sociedad».[\[103\]](#)

Por utilizar una bonita metáfora popularizada por Vito Tanzi, antiguo jefe del Departamento de Asuntos Fiscales del Fondo Monetario Internacional, las prácticas corruptas son las «termitas» que van royendo los cimientos de la República Popular. Existen, en principio, dos respuestas a esta lacra. Una, defendida a menudo por los comentaristas occidentales y también por algunos chinos, consiste en fortalecer el imperio de la ley.<sup>[104]</sup> Como ya he sostenido anteriormente, esa no es una recomendación muy acertada para un sistema de capitalismo político, pues acabaría con el poder discrecional de la burocracia. Este se utiliza para controlar a los capitalistas, castigando a unos y premiando a otros. Reforzar el imperio de la ley representa por completo la antítesis del sistema y es muy improbable que llegue a emprenderse nunca una tarea semejante, al menos por parte de los que son lo bastante conscientes de lo que ello comportaría. Además, un consejo así pasa por alto la realidad más reciente y se inspira en el ejemplo de países que han llevado a cabo la transición al imperio de la ley durante un periodo de tiempo mucho más largo y en unas circunstancias muy distintas. Los intentos de introducirlo en Rusia y Asia Central han fracasado de forma espectacular, dando lugar a una corrupción todavía mayor que la que había en el pasado y, en Rusia, al dominio de oligarcas que, tras una década de rápidos cambios económicos y jurídicos (1990-1999), pusieron al país al borde de la destrucción o de una guerra civil que ellos mismos alimentaron. No es una perspectiva que las autoridades chinas o cualquier otro Gobierno razonable pudieran encontrar atractiva.

La otra respuesta, que es por la que ha optado China, consiste en localizar a los funcionarios corruptos utilizando los instrumentos del propio sistema. Oficialmente se la llama iniciativa para mantener el poder «enjaulado» dentro del sistema. Ello ha supuesto, entre otras cosas, la vuelta a las campañas de «reeducación» al estilo maoísta, el uso de la presión moral, duros castigos (por ejemplo, la ejecución a manos de un pelotón de fusilamiento) y la decisión de no detener el proceso (de exigir responsabilidades por la corrupción) a cualquier nivel, por alto que sea; esto es, la decisión de perseguir no solo a las

«moscas», sino también a los «tigres». Desde que comenzó la reciente campaña contra la corrupción, han sido castigados más de un millón de miembros del Partido Comunista de distinto rango, esto es, cerca de un 1 por ciento de la militancia.[\[105\]](#) Así pues, en principio no hay nadie intocable, aunque claramente algunos son más «tocables» que otros.[\[106\]](#) Sin embargo, por primera vez fue imputado un miembro del Comité Permanente del Politburó, así como veinte miembros del Comité Central de los doscientos cinco elegidos en el Congreso del Partido de 2012, cerca de ciento sesenta dirigentes de nivel viceministerial y provincial, y varios altos mandos del ejército (Li 2016, 9).

Algunos de los casos de corrupción que han salido a la luz resultan asombrosos por la cantidad de dinero defraudado y recuperado. Xu Caihou, que en el momento de su detención en 2014 era vicepresidente de la Comisión Militar Central y el dirigente de rango más alto que había sido imputado hasta entonces, tenía todo el sótano de su casa, de casi mil novecientos metros cuadrados, atestado de billetes (renminbis, euros y dólares), que en total pesaban más de una tonelada. Los objetos preciosos que contenía la mansión llenaron diez camiones militares. La incautación de dinero en efectivo más cuantiosa desde la fundación de la República Popular fue la que sufrió un vicepresidente del departamento del carbón del Instituto Nacional de la Energía, en poder del cual se encontraron más de 200 millones de yuanes (unos 26 millones de dólares al cambio actual). Fue preciso utilizar dieciséis máquinas de contar billetes; cuatro de ellas se estropearon debido al tiempo que tuvieron que estar funcionando. Otro dirigente había acumulado 120 millones de yuanes y 37 kilos de oro, y era propietario de 68 inmuebles en diversas ciudades chinas (Xie 2016, 126-149). Y la lista sigue creciendo.

No creo que haya que pensar que la campaña contra la corrupción tenga por objeto erradicarla realmente ahora y hacer que resulte imposible en el futuro.[\[107\]](#) Las fuerzas sistémicas que forman parte del capitalismo político siempre generarán corrupción. El verdadero objetivo de la campaña es hacer que esas fuerzas retrocedan

temporalmente: conseguir que el precio a pagar por malversar fondos sea más alto con el fin de reducir su incidencia y simplemente mantener la corrupción a raya. Una vez que la campaña pierda fuelle, como está condenado a suceder, la corrupción volverá a ser más habitual. Y luego, en el plazo de diez o veinte años, quizá se lance otra operación anticorrupción con el mismo objetivo limitado. La meta de esas campañas es mantener el río de la corrupción dentro de su cauce e impedir que se extienda demasiado e inunde al resto de la sociedad. Pues una vez que se desborda, como si de una inundación se tratara, resulta muy difícil volver a situarla en un nivel más sostenible.

La lacra de la corrupción en China se ha agravado porque este tipo de abuso contribuye a aumentar el nivel, ya de por sí alto, de desigualdad. De ese modo, la injusticia de las rentas altas se deja sentir por partida doble. Ya vimos esa dinámica, por ejemplo, en las fuerzas que dieron lugar a las revoluciones de Oriente Medio (la llamada Primavera Árabe): aunque la desigualdad registrada prácticamente no había cambiado durante las décadas anteriores, la percepción de su injusticia —impulsada sobre todo por la inmoralidad de la corrupción— había aumentado (Banco Mundial 2011). En sus estudios en extremo detallados sobre la corrupción en China, Minxin Pei ha subrayado los múltiples efectos corrosivos de esta lacra y proporciona una cantidad enorme de detalles empíricos (Pei 2006, 2016). Aunque los efectos distributivos de la corrupción en China no pueden ser computados con demasiada precisión, como tampoco pueden serlo en otros países, podemos utilizar algunas informaciones para construirnos una imagen de ellos. Los datos suministrados por Pei acerca de la posición burocrática de los dirigentes corruptos, el periodo durante el cual ha tenido lugar la corrupción y el número de los puestos oficiales vendidos permiten calcular la cantidad de dinero por puesto (cargo) vendido en los distintos niveles de la Administración y distinguir entre los dirigentes que trabajan en el Gobierno y los que trabajan dentro del aparato del partido.<sup>[108]</sup> No es de extrañar que los beneficios reportados por

|                                               |
|-----------------------------------------------|
| EFFECTOS<br>DISTRIBUTIVOS DE<br>LA CORRUPCIÓN |
|-----------------------------------------------|

cada puesto vendido aumenten con el nivel administrativo (territorial): son más bajos a nivel comarcal y más altos a nivel provincial (figura 17). A todas luces, este detalle dice mucho acerca del valor actual neto de la renta proveniente de los puestos vendidos, pero también demuestra que los individuos situados más arriba en la jerarquía pueden ganar más dinero con la corrupción. (Se da por supuesto que quienes venden los puestos a un determinado nivel tienen que estar, como mínimo, a ese mismo nivel.)

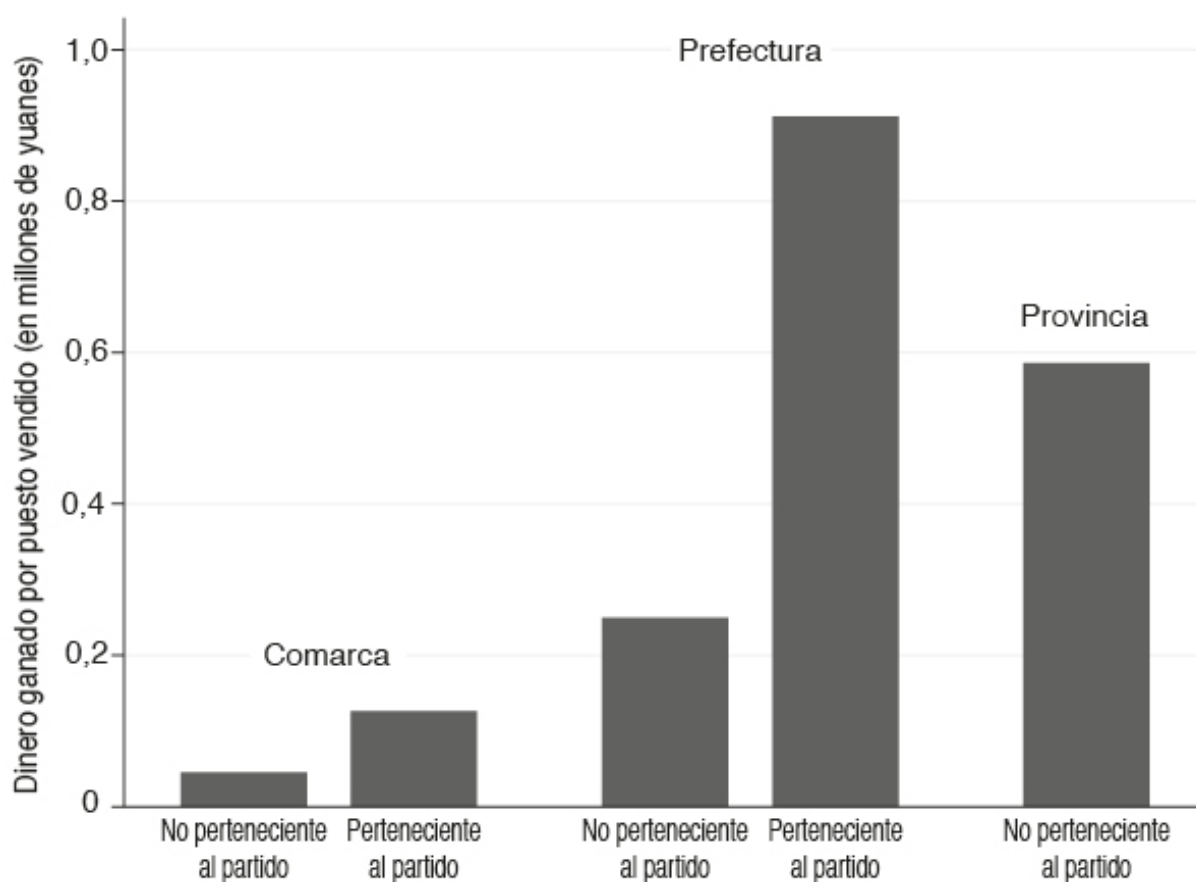


FIGURA 17. Dinero ganado por puesto vendido en los distintos niveles de la Administración (en millones de yuanes actuales), para los funcionarios del partido y los no pertenecientes al partido.

Fuente: cálculos efectuados a partir de Pei (2016, tablas A1 y A2 del apéndice).

Además de la variable sobre la cantidad de dinero ganada por cada puesto vendido, una segunda variable extraída de los datos de Pei, el dinero total ganado a través de la corrupción por los funcionarios de los distintos niveles de la Administración (de nuevo diferenciados entre aquellos que trabajan dentro del partido y aquellos que lo hacen dentro del Gobierno) muestra exactamente el mismo patrón de mayor corrupción a medida que aumenta el nivel administrativo (datos que no mostramos aquí). Ambos resultados son, pues, coherentes con la afirmación que hacía yo un poco más arriba en el sentido de que la corrupción incrementa la desigualdad.

Un aspecto interesante revelado por esos datos es que el valor por puesto vendido es significativamente mayor (a determinado nivel administrativo) cuando han sido vendidos por los funcionarios del partido que por los funcionarios que trabajan para el Gobierno o en las distintas empresas (figura 17). A nivel de prefectura, los primeros son casi tres veces más valiosos que los puestos vendidos por los «simples» funcionarios del Gobierno. Este hecho presumiblemente refleja la capacidad que tienen los funcionarios del partido de nombrar a personas para ocupar los empleos más lucrativos, aunque no está tan claro que ellos sean más pudientes que otros funcionarios de su mismo nivel administrativo. Cabría pensar que así es si combináramos la capacidad que tienen de vender cargos valiosos con su propia renta (esto es, si diéramos por supuesto que existe una correlación entre una cosa y otra), aunque también podría ser que los funcionarios del partido no estén bien pagados pero que tengan acceso, eso sí, a posiciones de poder y que, por tanto, utilicen la venta de esos cargos para complementar sus ingresos.[\[109\]](#)

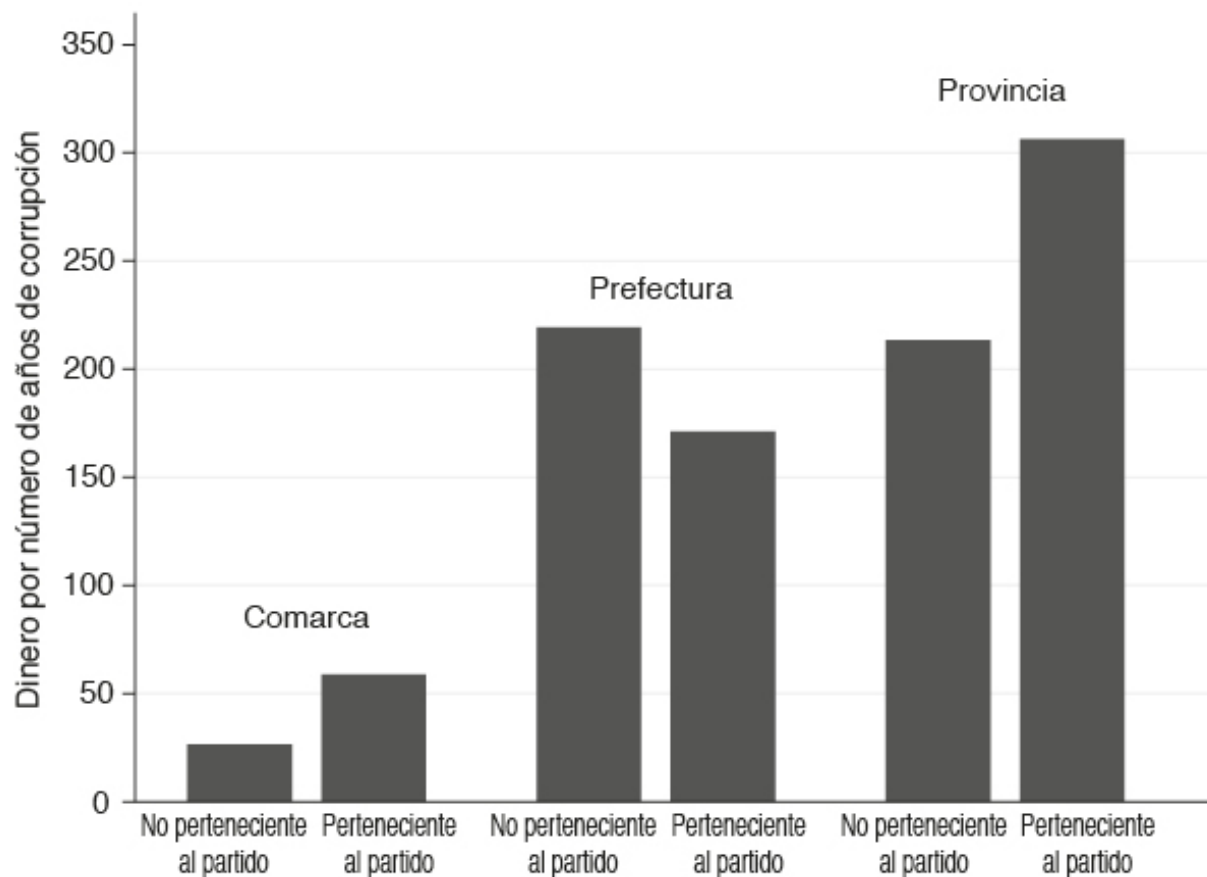


FIGURA 18. Dinero (en millones de yuanes actuales) por número de años de corrupción correspondiente a los casos en los que se han visto implicados múltiples funcionarios.

Fuente: cálculos efectuados a partir de Pei (2016, tablas A1 y A2 del apéndice).

Conclusiones similares se extraen de otros cincuenta casos de corrupción más complejos en los que se han visto envueltos varios individuos (y, por lo tanto, las redes criminales). Los principales responsables, como antes, se diferencian por el nivel administrativo en el que operan y por si son o no funcionarios del partido (el grupo de los segundos incluye hoy a más hombres de negocios que los que había en el anterior estudio). En la actualidad hay varios ejemplos de funcionarios provinciales del partido manchados de corrupción (en el anterior tipo de corrupción no había ninguno de un nivel tan alto) y la variable «el dinero mide la duración de la corrupción» parece que es especialmente alta en estos casos (figura 18). Una vez más, a

nivel provincial y comarcal, los funcionarios que pertenecen al partido ganan más dinero con la corrupción que los funcionarios que no pertenecen a él.

### 3.5. LA DURABILIDAD Y EL ATRACTIVO GLOBAL DEL CAPITALISMO POLÍTICO

En las próximas dos secciones, intentaré mirar hacia el futuro —lo cual siempre es arriesgado—; primero para analizar las perspectivas de durabilidad del capitalismo político en la propia China, y luego para examinar el atractivo intrínseco que pueda tener el sistema, junto con la predisposición que tiene este país a promoverlo y exportarlo del mismo modo que Estados Unidos ha estado exportando el capitalismo liberal desde los tiempos de Woodrow Wilson. Debemos recordar en todo momento que el atractivo de un sistema tiene que ser estudiado por los méritos que posee, sin importar quién lo promueva. Sin embargo, históricamente, la difusión de un sistema ha contado con la ayuda significativa de una potencia fuerte que lo promoviera o se lo impusiera a otros. Independientemente de cuál fuera el país que conquistara, Napoleón acababa con las restricciones feudales existentes en él, ponía en vigor una legislación anticlerical, introducía el *Code civil*, creaba su propia aristocracia y a menudo nombraba gobernantes. La constitución de Estados Unidos y la división tripartita del poder inspiraron casi todas las constituciones latinoamericanas porque Estados Unidos es la potencia hegemónica del continente. Al término de la Primera Guerra Mundial los franceses crearon el *cordon sanitaire* de democracias parlamentarias (inestables) en el este de Europa para frustrar la posible soviétización de esos países. Al fin de la Segunda Guerra Mundial, la Unión Soviética liberó y ocupó simultáneamente algunos de esos mismos países imponiéndoles su sistema político y económico. Del mismo modo, y a una escala mucho mayor, Estados Unidos promovió y a menudo impuso el



sistema capitalista por medio de golpes de Estado y acciones militares. ¿Está China dispuesta a hacer lo mismo?

Pero primero debemos preguntarnos si es probable que el capitalismo político, tal como lo definió Deng Xiaoping, sobreviva mucho tiempo en la propia China.

### 3.5a. *¿Llegará alguna vez la burguesía a gobernar el estado chino?*

China no es Occidente. Pero ¿cuál es exactamente la diferencia, en un contexto a largo plazo, entre los dos? Se trata de una cuestión trascendental que ha adquirido una importancia adicional durante las dos últimas décadas debido al desarrollo de China, al evidente contraste entre la organización de su economía y la occidental, y a los datos históricos mucho más exactos que poseemos hoy día, lo cual no es baladí. Para responder a esta pregunta y examinar las perspectivas de futuro del capitalismo político, convendría tener en cuenta un interesante planteamiento propuesto por Giovanni Arrighi en *Adam Smith en Pekín*.

Arrighi parte de una dicotomía —que, según creo, él fue el primero en definir en una serie de artículos— entre lo que denomina el desarrollo «natural» del capitalismo según Smith y el desarrollo «antinatural»

|                                            |
|--------------------------------------------|
| EL CAPITALISMO<br>DE SMITH Y EL DE<br>MARX |
|--------------------------------------------|

de Marx. La vía o modelo natural de Smith, «el progreso natural de la riqueza», según la terminología empleada en *La riqueza de las naciones*, es la de una economía de mercado de pequeños productores que se desarrolla a través de la división del trabajo y pasa de la agricultura a la manufactura, y que solo posteriormente llega al comercio interior y al final al exterior de larga distancia. Esa vía es «natural» porque sigue el curso de nuestras necesidades (de la comida a la vestimenta, pasando por el comercio, de la aldea a la ciudad y luego a países lejanos) y, por consiguiente, no se salta ninguna fase. En todo momento —tiene buen cuidado de decir Smith— el Estado permite que la economía de mercado y los capitalistas prosperen, protege la propiedad privada e impone tributos

soportables, pero mantiene una autonomía relativa en cuanto a la política económica y exterior. (Ese es el motivo de que en un pasaje de *La riqueza de las naciones* Smith alabe la Ley de Navegación, basada por completo en la tesis de la seguridad nacional, esto es, la autonomía del Estado, aunque en otra sección del libro la ataque implícitamente sin contemplaciones porque defiende el monopolio.)

[110] Arrighi lo resume de la siguiente manera: «Las particularidades de Smith [...] [son] el carácter gradual de las reformas y de las acciones del Estado destinadas a expandir y mejorar la división social del trabajo; la enorme expansión de la educación; la subordinación del interés de los capitalistas al interés nacional y el fomento activo de la competitividad entre estos» (2007, 361).

El planteamiento de Marx, por el contrario, consideraba el sistema de lo que observaba en la Europa de su época, un siglo después de la de Smith, como «el modelo capitalista normal de desarrollo» (lo que yo he llamado la vía occidental hacia el desarrollo). Pero lo que Marx consideraba «normal» era un sistema (1) que suponía la inversión del progreso natural desarrollando el comercio primero y la agricultura después, un sistema que, de ese modo (en palabras de Arrighi), era «antinatural y retrógrado»; y (2) uno en el que el Estado había perdido su autonomía en beneficio de la burguesía.

[111]

De hecho, los intereses de los capitalistas han sido los que han predominado en la administración de los estados occidentales ininterrumpidamente desde la época de Marx hasta la actualidad, tanto en lo tocante a la economía (piénsese en los recortes fiscales aprobados por el presidente Trump) como a la política exterior (piénsese en la especulación que acompañó a la guerra de Irak). Los capitalistas tomaron los mandos del Estado y, como decían Marx y Engels en *El manifiesto comunista*, el Gobierno «viene a ser, pura y simplemente, el Consejo de Administración que rige los intereses colectivos de la clase burguesa». Ese modelo invertía el desarrollo «natural», según Smith, al saltarse las fases y pasando al comercio de larga distancia y al colonialismo antes de que la producción local hubiera sido laboriosa y lo bastante desarrollada. Lo más importante,

sin embargo, es que el modelo marxista se diferencia del de Adam Smith en que no existe autonomía del Estado respecto de la burguesía. Como los capitalistas europeos prosperaban en todas las situaciones, ya fueran de conquista, de esclavitud o de colonialismo, necesitaban al Estado para llevar a cabo ese desarrollo «excéntrico, esto es, para la proyección del poder en el exterior, y, por consiguiente, tenían que «conquistarlo». Esto hacía que el modelo europeo fuera agresivo y belicoso.

Arrighi cree que lo que en la actualidad consideramos que es el modelo capitalista normal es el descrito por Marx. Coherente con esta idea, Peer Vries, en su excelente libro *Escaping Poverty* (2013), define el capitalismo como la búsqueda racional del lucro *más* la mercantilización del trabajo *más* la connivencia política entre el Estado y los capitalistas *más* la proyección del poder hacia el exterior. Los dos últimos conceptos son evidentemente propios de Marx, no de Adam Smith. Pero ese modelo era específico de Europa y no puede generalizarse ni «divinizarse». Arrighi sostiene que China siguió una vía alternativa, más cercana al modelo de Adam Smith, desde la dinastía Song hasta la dinastía Qing. La economía de mercado del país estaba más desarrollada que la de Europa occidental (probablemente hasta el 1500), pero los intereses comerciales nunca fueron capaces de organizarse lo suficiente como para llegar, ni de lejos, a dictar la política del Gobierno. El Estado autoritario dejaba en paz a los mercaderes ricos siempre que no supusieran una amenaza para él: en pocas palabras, siempre que su poder no se les subiera a la cabeza. Pero siempre los tuvo vigilados de cerca.

Efectivamente, como sostenía Jacques Gernet (1962) con respecto a la China de la dinastía Song, muchos mercaderes se enriquecieron, pero no supieron crear una «clase», como el Tercer Estado en Francia u otras clases acaudaladas similares en otros países de la Europa occidental, que lograra primero obtener representación política y luego alcanzar el poder. En China, por el contrario, desde el comienzo hubo un Gobierno central fuerte que fue capaz de mantener a raya el poder de los mercaderes o de cualquier otro grupo. Debin Ma retoma un tema similar en su artículo sobre la

capacidad fiscal del Estado chino: «En China, el desarrollo precoz del absolutismo [un Estado centralizado basado en una burocracia organizada jerárquicamente], unido a la ausencia de cualquier institución representativa, garantizó que las rentas económicas provenientes del control de la violencia estuvieran del todo en manos del interés político, al margen del interés comercial o del de la propiedad» (2011, 26-27). Desde luego no era un Gobierno a merced de la burguesía.

Francis Fukuyama, en *Los orígenes del orden político* (2011), explica la ausencia de una clase mercantil en China que hiciera de contrapeso apelando a la omnipotencia del Estado, que se remonta a la formación del propio Estado chino. Fukuyama sostiene que China fue por delante de todas las demás grandes potencias a la hora de crearlo; y así fue incluso antes de que se creara cualquier otro tipo de actores organizados no estatales (la burguesía independiente, las ciudades libres, el clero). Por consiguiente, el Estado era mucho más poderoso que nadie, y esa «formación precoz» continuó asfixiando todos los centros de poder alternativos desde la dinastía Qing hasta la China de Mao.

Esto nos lleva a la China de hoy día. El Gobierno actual, dominado por el Partido Comunista, y la distribución del poder político entre este y la clase capitalista que ya se ha formado son una reminiscencia de ese patrón tradicional. El Gobierno resulta útil para los intereses de la burguesía, siempre y cuando esos intereses no vayan en contra de los objetivos del Estado (esto es, de la élite que lo dirige). Wang Hui (2003, 176) cita las siguientes palabras de Immanuel Wallerstein dándoles su aprobación: «Si alguien piensa que sin el apoyo del Estado o desde una postura de oposición a este podrá llegar a ser capitalista [...] se trata de una presunción absurda».

|                                                                                           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| LA POCA CLARIDAD<br>DE LOS DERECHOS<br>DE PROPIEDAD Y<br>LA AUSENCIA DEL<br>IMPERIO DE LA |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|

La distinción entre los distintos ordenamientos en materia de propiedad —ya se trate de propiedad pública, puramente privada o cualquiera de los miles de ordenamientos intermedios en materia de propiedad (por ejemplo, una empresa pública que se hace con capital privado en la bolsa, una propiedad

colectiva mezclada con una privada, empresas públicas con participación de capital privado extranjero)— es bastante confusa en la China actual y proporciona el entorno adecuado para la aparición de lo que antes he llamado la clase político-capitalista, o lo que Hans Overbeek (2016, 320) llama la clase «capitalista de cuadros».[\[112\]](#) La poca claridad de los distintos tipos de propiedad no es un «error» ni algo transitorio o que necesite «corrección», sino más bien la condición básica para la existencia del capitalismo político. Existen, por ejemplo, organizaciones del Partido Comunista («células») en el seno de algunas empresas de propiedad completamente privada. Esas organizaciones quizá sean útiles para los capitalistas en la medida en que permiten que estos les encomienden la tarea de presionar al Estado de partido único en su propio beneficio. Pero la presencia de células del Partido Comunista también puede resultar inquietante porque semejantes organizaciones constituyen un grupo clientelar más al que complacer y sobornar, o incluso otro órgano capaz de volverse contra los capitalistas, si se diera el clima político apropiado. Y esas células podrían hacer algo así independientemente de la estructura formal de los derechos de propiedad.

Incluso a las estadísticas oficiales chinas les cuesta trabajo hacer frente a todas esas distinciones, debido a lo numerosas que son las formas de propiedad y a lo múltiples y heterogéneos que son sus derechos, que van desde la capacidad de deshacerse de activos vendiéndolos hasta gozar solo de su usufructo. Esta multitud de tipos de propiedad y de estructuras empresariales fue uno de los principales dolores de cabeza de los partidarios incondicionales del Consenso de Washington, que insistían en la importancia que tenían para el crecimiento unos derechos de propiedad claramente definidos. Resultaba imposible encajar a China, con sus decenas y decenas de relaciones de propiedad distintas, en el corsé neoliberal. Además, algunos de los tipos más turbios de propiedad, como las empresas municipales y rurales, registraban las tasas más espectaculares de crecimiento (véase Weitzman y Xu 1993).

Llegados a este punto, quizá resulte útil trazar un paralelismo entre la multitud de ordenamientos en materia de propiedad y la aplicación desigual del imperio de la ley (las «zonas de ilegalidad» mencionadas anteriormente). A juicio del capitalismo liberal, ambas cosas son anomalías: la estructura de propiedad debería rectificarse para que esté claro quién es propietario de qué, y la ley debería aplicarse de forma igualitaria a todo el mundo. Si no se corrige ninguna de estas anomalías, el sistema se considerará imperfecto. Pero no es así desde el punto de vista del capitalismo político. Es precisamente la falta de claridad implícita en la multitud de formas de propiedad y en la arbitrariedad a la hora de aplicar las normas lo que permite la creación de la clase político-capitalista. Esta situación, que parece un verdadero caos, es el entorno ideal en el que surge y puede prosperar el capitalismo político. En otras palabras, lo que observamos con respecto a la propiedad y la ley no es una anomalía, sino un rasgo definitorio del sistema.

Pero ¿se conformarán eternamente los capitalistas chinos que prosperan en esa jungla de tipos distintos de propiedad y de inseguridad en materia de derechos con ese papel especial que se les ha asignado, en una situación en la que sus derechos formales pueden ser limitados o revocados en cualquier momento, y en la que tienen que vivir bajo la tutela constante del Estado? O, ¿a medida que se hagan más fuertes y sean más numerosos, se organizarán, influirán en el Estado y finalmente se pondrán al frente de él, como ocurrió en Europa y en Estados Unidos? La vía europea/norteamericana esbozada por Marx parece tener una lógica incontrovertible en muchos sentidos: el poder económico tiende a emanciparse y a velar por sus intereses, cuando no a imponerlos. Si los capitalistas lo tienen en sus manos, ¿cómo se les podrá parar? Pero, por otra parte, el periodo de casi dos mil años durante el cual ha existido en China esa asociación tanto incómoda como desigual entre el Estado y la empresa representa un obstáculo formidable, hecho a base de tradición e inercia, que quizá permita mantener la autonomía del Estado.

Pues bien, la cuestión de la democratización de China debe ser planteada de una forma muy distinta de como ha venido haciéndose

|                          |
|--------------------------|
| ¿DEMOCRACIA EN<br>CHINA? |
|--------------------------|

habitualmente: la cuestión fundamental es si sus capitalistas llegarán a controlar el Estado y si utilizarán la democracia representativa como instrumento para conseguirlo. En Europa y en Estados Unidos, los capitalistas utilizaron ese instrumento con mucho cuidado, administrándolo en dosis homeopáticas a medida que iba extendiéndose el derecho de sufragio, a menudo a paso de tortuga, y guardándoselo cuando surgía alguna amenaza potencial contra la clase de los propietarios (como sucedió en Inglaterra después de la Revolución francesa, o en Francia después de la Restauración, o en Hungría y un poco menos en Austria durante toda la existencia de la monarquía dual). Pero en 1918, resultó políticamente imposible continuar obligando a los individuos a demostrar que sabían leer y escribir, o seguir imponiendo restricciones censitarias y fiscales con el fin de excluir a los electores, e incluso los estados del sur de Estados Unidos fueron presionados finalmente por la Ley de Derechos Civiles de 1965 para que dejaran de utilizar una enorme variedad de medios que permitían anular el derecho de sufragio de algunos ciudadanos. Así, si llega a implantarse en China, la democracia sería parecida a lo que es hoy día en el resto del mundo, en el sentido jurídico de una persona, un voto. Pero, dado el peso de la historia y teniendo en cuenta el carácter precario y el volumen todavía limitado de las clases acaudaladas, no es seguro que ese gobierno de la burguesía pueda mantenerse mucho tiempo.[\[113\]](#) No fue posible durante las dos primeras décadas del siglo XX. ¿Podrá restablecerse con más éxito cien años después?

### 3.5b. *¿Llegará China a exportar el capitalismo político?*

El capitalismo político tiene ventajas evidentes para los que están en el poder: los dirigentes están aislados de la presión directa de la opinión pública, tienen la oportunidad de aprovecharse de su poder político y convertirlo en beneficios económicos, y no tienen que hacer frente a la imposición de límites temporales institucionalizados a su dominio. Pero el capitalismo político también proporciona

algunas ventajas a la población en general. Si el sistema va asociado a una administración eficaz y a una corrupción tolerable, puede superar con más facilidad los numerosos impedimentos legales y técnicos que ralentizan el crecimiento en los países más democráticos. La capacidad del Estado chino de construir carreteras y vías férreas rápidas en zonas en las que unas obras de esa envergadura habrían supuesto años, si no décadas, de pleitos en un país más democrático, y constituye una ventaja evidente en términos sociales y económicos; aunque, de paso, los derechos de algunas personas quizá se vean conculcados. Las consultas excesivamente largas y a menudo interminables sobre numerosos aspectos de la política de obras públicas pueden acabar degenerando en inactividad. Por supuesto, el hecho de menospreciar determinadas objeciones puede dar lugar también a tomar malas decisiones o a escoger solo las alternativas que convienen a una minoría. Pero en muchos casos —y puede que el éxito cosechado por China en los proyectos de infraestructuras que ha emprendido sea el mejor ejemplo en este sentido—, ese tipo de política supone un avance enorme para la sociedad.

Los ciudadanos quizá prefieran que se tomen decisiones rápidas y no que se pierda el tiempo en consultas demasiado largas. En las sociedades capitalistas que han tenido más éxito, muchas personas están demasiado ocupadas con su trabajo y su vida cotidiana para prestar atención a las cuestiones políticas. No suelen tener demasiado interés en dichas cuestiones, de modo que perder el tiempo con ellas tampoco es muy lógico. Resulta elocuente que, en Estados Unidos, una de las democracias más antiguas del mundo, la elección de una persona que, en muchos sentidos, tiene las prerrogativas de un rey electo, no se considera lo bastante importante para atraer a las urnas a más de la mitad del electorado.

Es un error, a mi juicio, afirmar que, en las actuales circunstancias, las personas siguen siendo, como decía Aristóteles, «animales políticos» que consideran la participación en los asuntos cívicos un principio elemental. Quizá fuera así en las ágoras de las ciudades estado griegas, pero incluso entonces solo lo era para una minoría de ciudadanos libres acaudalados. En el mundo comercializado y



frenético de hoy, los ciudadanos no tienen ni el tiempo ni los conocimientos ni el deseo necesarios para participar en las cuestiones públicas, a menos que los afecten directamente. El «calado» cada vez mayor que tiene el capitalismo a través del descarado hincapié que hace en el lucro, en el hecho de ganar dinero sin más, y su expansión a la esfera personal (temas que trataremos en el capítulo 5), dejan todavía menos tiempo para las deliberaciones políticas en general y no pueden crear el ideal de ciudadano informado e interesado que muchas teorías democráticas postulan. Puede sostenerse incluso que ese tipo de ciudadano no puede coexistir con el capitalismo hipercomercializado. La definición de democracia que insiste en la participación de los ciudadanos se contradice, por tanto, con la realidad. Las definiciones mucho más técnicas de poliarquía y democracia que hacen Robert Dahl y Joseph Schumpeter son más acertadas. En palabras de uno de los críticos del primero, «la democracia y la poliarquía son ambas [...] [para Dahl] mecanismos puramente instrumentales destinados a maximizar la satisfacción de necesidades privadas prioritarias [de los ciudadanos]; y nada más» (Krouse 1982, 449). Y es exactamente así: y si el capitalismo liberal puede satisfacer esas necesidades, también puede hacerlo el capitalismo político.Cuál de los dos lo hace mejor es una cuestión empírica.

Más arriba he sostenido que el capitalismo político es de hecho una sociedad que lleva incorporada intrínsecamente la corrupción. (Ese es el motivo de que sea tan difícil mantener un equilibrio entre una administración eficaz y una corrupción intrínseca, pues esta aleja a la burocracia de la neutralidad administrativa.) Pero es un error creer que la gente considera siempre la corrupción una calamidad, independientemente del nivel que alcance. Muchas sociedades han aprendido a convivir, o incluso a prosperar, con unos niveles de corrupción entre moderados y altos que afectan a todo el sistema y hacen que las vidas de muchos individuos resulten más fáciles de lo que serían en un sistema del todo «no corrupto». De hecho, a muchas personas acostumbradas a funcionar en un sistema en el que es habitual el intercambio de favores les cuesta trabajo

|                                             |
|---------------------------------------------|
| ACEPTACIÓN DE<br>UNA CORRUPCIÓN<br>MODERADA |
|---------------------------------------------|

adaptarse a uno «limpio» completamente distinto. Bai, Hsieh y Song (2014, 3) sostienen que el «capitalismo de amiguetes» descentralizado que existe en China a nivel local desempeña un papel similar al que desempeñaron varios estados europeos en el desarrollo del capitalismo: las administraciones locales protegen a sus cabecillas, pero no pueden evitar que las otras favorezcan a sus propios amiguetes capitalistas, quizá más eficaces. De ese modo, el amiguismo clientelar, unido a la competitividad entre los distintos ámbitos locales, desempeña el papel de destrucción creativa de Schumpeter.

No deberíamos creer ingenuamente que la clasificación según la transparencia gubernamental (basada en «encuestas de expertos» sobre la corrupción percibida) que sitúa a los países del norte de Europa en lo más alto de la escala pueden aplicarse fácilmente a otros lugares del mundo, o que la población de otros países aspira a tener esos niveles de «limpieza» en sus gobiernos. De hecho, a muchos les costaría trabajo funcionar en un entorno semejante. Las fuerzas de lo que Fukuyama (2011) denomina la «patrimonialización» del Estado son muy poderosas en casi todos los países. Una de las expectativas normales en la mayoría de las sociedades es que un primo o un amigo le indique a uno con quién tendría que hablar para acelerar la matriculación de un coche, conseguir un nuevo documento de identidad o evitar inspecciones fiscales demasiado frecuentes y entrometidas en la empresa de uno. Si no se ayuda a un pariente o a un amigo, se corre el riesgo de que la comunidad lo condene al ostracismo. Puede que ese tipo de corrupción no comporte un traspaso de dinero propiamente dicho (aunque los regalos en especie no son en realidad distintos del dinero), pero sin duda comporta dispensar un trato preferente a alguien. En efecto, la dificultad a la que tienen que hacer frente muchos inmigrantes a la hora de adaptarse a unos sistemas más anónimos y menos basados en el intercambio de favores y, por consiguiente, su tendencia a continuar viviendo según sus propios sistemas es lo que, según algunos, representa una amenaza para la integridad de los estados del bienestar nórdicos. Esta práctica se incluye bajo el epígrafe de «diferencias culturales», pero a menudo

se resume en la preferencia por una aplicación de las normas y una administración de la justicia personalizadas frente a las despersonalizadas. O, en otras palabras, por un imperio de la ley más débil.

Italia es un ejemplo de país con una corrupción generalizada que se extiende por todos los estratos de la sociedad, pero que está en equilibrio. Teóricamente todo el mundo podría pensar que sería deseable eliminar la corrupción, pero todo el mundo sabe también que lo único que conseguiría intentar hacer algo así a título individual sería empeorar la situación de uno mismo. Esto, sin embargo, no debería ser considerado simplemente un problema de actuación colectiva, en el que, si cada uno accediera a eliminar la corrupción, todas o casi todas las personas estarían mejor. Muchos no sabrían cómo actuar en ese nuevo sistema y preferirían volver al antiguo. Capussela (2018, XXVIII) cita el apólogo de Italo Calvino sobre esa corrupción equilibrada:

Érase un país que se sostenía en pie apoyándose en lo ilícito. No es que faltaran las leyes ni que el sistema político no se basara en unos principios que todos decían compartir más o menos. Era que ese sistema, articulado en un gran número de centros de poder, necesitaba medios financieros desmesurados [...] y esos medios solo se podían obtener de manera ilícita, esto es, pidiéndoselos a quien los tenía, a cambio de favores ilícitos. O sea, quien podía dar dinero a cambio de favores en general ya había ganado ese dinero mediante favores obtenidos con anterioridad; por lo que el resultado de todo ello era un sistema económico en cierto modo circular y no carente de su propia armonía.

Así pues, las ventajas intrínsecas del capitalismo político incluyen la autonomía de los dirigentes, la capacidad de acortar los procedimientos burocráticos y acelerar el crecimiento económico, y un grado moderado de corrupción generalizada que encaja con las preferencias de algunas personas o quizá incluso de muchas. Pero lo más importante, y de lo que depende, el atractivo del capitalismo político es el éxito económico. Y el hecho de que China haya sido el país que durante los últimos cincuenta años ha cosechado el mayor éxito, con diferencia, desde el punto de vista económico, la sitúa en una posición en la que estuvieron en el pasado otros países también

prósperos; a saber, una posición en la que sus instituciones económicas y políticas son imitadas por otros y en la que China puede intentar exportarlas legítimamente. Pero la pregunta es si China tiene intención de hacerlo o no.

El argumento típico en contra del deseo de China de exportar su sistema es de carácter histórico. Se basa en ideas acerca de su egocentrismo y su indiferencia hacia las instituciones y las prácticas de las naciones bárbaras, ya fueran estas «cocidas» o «crudas».[114] A menudo se utiliza (entre otros, los chinos) el contraste entre las grandes expediciones marítimas llevadas a cabo por la China Ming en el siglo XV y el viaje relativamente pequeño e insignificante de Cristóbal Colón para poner de manifiesto la diferencia de los planteamientos. En un caso, el objetivo era mejorar el comercio haciéndolo más seguro (los marineros de Zheng He combatieron contra los piratas en varias ocasiones), pero de lo que se trataba por encima de todo era de exhibir la propia superioridad ante el resto del mundo de manera pacífica. En el otro caso, el objetivo era también comerciar, pero incluso más explotar, conquistar territorios y llevar a cabo conversiones ideológicas. Una potencia, según esta interpretación, es básicamente distante, pacífica e indiferente; la otra potencia es beligerante y está ansiosa por obtener ganancias e influencia.[115]

|                                   |
|-----------------------------------|
| EL<br>DISTANCIAMIENTO<br>DE CHINA |
|-----------------------------------|

Esa indiferencia se convirtió, como se encargaron de demostrar los sucesos del siglo XIX, en un factor de debilitamiento para el desarrollo de China, pero quizá siga dominando el pensamiento de las élites del país a pesar de la constatación de sus efectos negativos. Martin Jacques, en su libro *When China Rules the World* (2012), sostiene que es probable que China permanezca distante y al margen porque no se considera un Estado nación, sino un Estado civilización, un fulcro de Asia (y por extensión del mundo), aunque su cultura a menudo hace gala de un racismo profundamente enraizado o incluso de una total incapacidad de entender «al otro».[116] Resulta interesante señalar que siguió manifestando un alto grado de distanciamiento incluso en la época maoísta pese al hecho

de que, al adoptar el marxismo, desde el punto de vista ideológico se convirtió en parte de Occidente. Una vez liberada de la tutela soviética, China siguió actuando en todo momento en el ámbito internacional por debajo de sus potencialidades (por invertir la expresión acuñada para caracterizar la diplomacia británica durante la segunda mitad del siglo xx). Además, permaneció fuera del Movimiento de Países No Alineados; a pesar del maoísmo confeso de muchos de ellos, no llegó a establecer relaciones fuertes con ninguno de esos movimientos, ni a prestarles ayuda, y, lo que es más importante, no supo granjearse aliados. Es algo que resulta particularmente sorprendente si se compara con Estados Unidos o la Unión Soviética, cada uno de los cuales contaba con un amplio número de países aliados, satélites o vasallos, como quiera llamárselos. Pero China no tenía ni uno solo, salvo Albania, hasta que incluso ella rompió con China cuando esta se volvió «revisionista» y emprendió las reformas de Deng Xiaoping. Más aún, todavía hoy día, salvo Corea del Norte, China no tiene ni un solo aliado. No es un comportamiento que cabría esperar de la presunta futura potencia hegemónica del mundo.

|                                                 |
|-------------------------------------------------|
| TRANSFERIBILIDAD DEL CAPITALISMO POLÍTICO CHINO |
|-------------------------------------------------|

Además de la cuestión de si China tiene intenciones de exportar su modelo de capitalismo político o no, una pregunta que vale la pena hacerse es si este es transferible. Como decíamos antes, las características fundamentales del capitalismo político (burocracia tecnócrata, ausencia del imperio de la ley y corrupción endémica) pueden encontrarse en varios escenarios distintos. Pero hay también algunos elementos que parecen en gran medida específicos de China y que son difíciles de trasladar a otros lugares. En una serie de artículos y libros muy influyentes, Xu Chenggang define el sistema político chino como uno «autoritario y descentralizado a escala regional».[\[117\]](#) Sus dos rasgos esenciales son la centralización (autoritarismo) y, aunque a primera vista pueda parecer paradójico, la descentralización. La descentralización regional, que en época reciente Xu sitúa en el momento del Gran Salto Adelante, permitió a los gobiernos provinciales y municipales poner en marcha diversas

políticas económicas y descubrir de ese modo lo que más les convenía, siempre y cuando eso no supusiera una violación flagrante de las normas del Gobierno central y de la ideología del Partido Comunista. (Aunque en realidad el menosprecio de la ideología fue aceptado siempre y cuando quedara bien camuflado y las políticas emprendidas tuvieran éxito.)

Xu señala que todas las innovaciones decisivas, desde la introducción del sistema de responsabilidad (reforma agraria) hasta la privatización de las empresas, se iniciaron en los niveles más bajos del Gobierno. No formaron parte, como a veces se ha creído, de un grandioso plan de experimentación ideado en las altas esferas, sino que surgió enteramente a partir de iniciativas basadas en los niveles inferiores.[\[118\]](#) Si las reformas tenían éxito, sus promotores locales podían alcanzar posiciones más altas dentro del Gobierno y del partido, acceder a los principales órganos legisladores (esto es, allí donde la parte correspondiente a la centralización prevalece) e intentar aplicar la misma receta en otros lugares. El elemento fundamental era ofrecer incentivos a los dirigentes locales para que mejoraran la situación económica dentro de su región al tiempo que preservaban la paz social. La columna vertebral de todo el sistema, sin embargo, es una organización centralizada (el PCC) que premia a los dirigentes locales que tienen éxito y castiga a los que no lo tienen.

Nótese que esos incentivos son políticos: lo que interesa no son los incentivos de los actores individuales (obreros, campesinos o emprendedores a nivel local), sino los de los jefes de la Administración, que, para poder ascender en la jerarquía, deben «producir» una región que tenga éxito. Esto se calcula por una serie de objetivos relativamente fáciles de medir, como aumentar el PIB de la región o su atractivo para los inversores extranjeros. Los dirigentes locales pueden ser considerados delegados plenipotenciarios cuasIndependientes de las autoridades centrales. Es un sistema no muy distinto del arriendo de los tributos, pero en el que la obligación de los dirigentes locales no es solo proporcionar

rentas al Gobierno central, sino también asegurarse de que la región progresa económicamente.

Esta fusión singularísima entre una centralización política propia de un régimen de partido único y una discrecionalidad significativa en lo tocante a las políticas económicas regionales es lo que, según esta tesis, explica el éxito de China. Deja abiertas, sin embargo, varias cuestiones, tales como la incapacidad de utilizar una selección multidimensional de objetivos con el fin de supervisar la actuación de los dirigentes (por ejemplo, si el progreso personal depende de la tasa de crecimiento de la región, se sacrificarán otros objetivos, tales como la conservación del medioambiente o la salud de la población), o como los intentos de intervenir en la protección de los mercados locales (por ejemplo, comprando coches y camiones solo a los productores locales), lo que da lugar a la segmentación del mercado chino.

Pues bien, dejando a un lado estas otras cuestiones, que se vuelven más apremiantes una vez que la economía ha alcanzado cierto nivel de desarrollo, resulta evidente la dificultad que comporta poner en práctica en otros países un modelo que requiere una centralización y una descentralización simultáneas. El modelo chino solía estar basado en una descentralización regional similar que ya existía durante el periodo imperial, una tradición de la que carecen casi todos los demás países. Este modelo exige además un centro que sea lo bastante fuerte como para poder recompensar o castigar a los dirigentes locales según su actuación y volver a recurrir a ciertos privilegios de descentralización cuando sea necesario, y al mismo tiempo tener la suficiente amplitud de miras como para permitir la experimentación. Por último, la descentralización de la toma de decisiones resulta mucho más lógica en un país grande y populoso como China que en otro pequeño o de tamaño mediano. Un peligro adicional que corren muchos países (y del que la propia China no está a salvo) es que una amplia descentralización puede crear bases de poder regionales muy fuertes para los dirigentes locales y, en último término, puede dar lugar incluso a la disolución del país. Ese peligro fue prevenido en China mediante un proceso continuo de rotación de los cuadros (que casi nunca permanecen al

frente de un Gobierno provincial más de cinco años), pero no hay garantía de que políticas de ese estilo sigan adelante hasta el infinito ni de que los órganos políticos centrales de otros países sean capaces de llevarlas a la práctica.

Así pues, el «autoritarismo descentralizado a escala regional» encaja por completo con las características fundamentales del capitalismo político, pero lo hace con unos rasgos que son específicos de China y que quizá resulte difícil trasplantar a otros países. La debilidad de este modelo se muestra claramente en esta descripción que hemos hecho, pues pone de relieve la ausencia de reglas que se puedan generalizar y que en principio podrían tener validez en la mayor parte de las circunstancias.[\[119\]](#)

A los inconvenientes que suponen el distanciamiento de China y la carencia de reglas generalizables hay que oponer tres factores. En primer lugar, gracias a un comercio grandísimo y al enorme flujo de inversiones extranjeras, China está hoy día mucho más integrada en la economía mundial de lo que lo había estado nunca en la historia. El distanciamiento ya no es una opción viable, ni económica, ni política y desde luego tampoco culturalmente. Y, en efecto, el número de contactos con el extranjero, la omnipresencia de la lengua inglesa (incluso la primera página de la cartilla de inscripción en el *hukou* está escrita no solo en chino, sino también en inglés), el número de chinos que estudian o trabajan en el extranjero y que viajan fuera de su país y la cantidad cada vez mayor de extranjeros que viven en China hacen de esta más que nunca una parte integrante del mundo.[\[120\]](#)

|                                                                                                         |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ¿POR QUÉ TENDRÁ<br>CHINA QUE<br>ACOPLARSE AL<br>RESTO DEL<br>MUNDO (MÁS DE<br>LO QUE LO HACE<br>AHORA)? |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|

En segundo lugar, históricamente los países que más éxito han cosechado han tendido a ser emulados por otros, lo que los sitúa en la posición de, quieran o no, tener que desempeñar unos papeles globales en proporción con su importancia «objetiva».

En tercer lugar, bajo el mandato de Xi (y probablemente más en general, pues las políticas asociadas con él tienen una resonancia mucho más amplia) China parece estar dispuesta a asumir un papel



internacional más activo y a «vender» su éxito y su experiencia al resto del mundo. Diversas iniciativas recientes así lo ponen de manifiesto. La más importante de ellas es el papel cada vez más destacado que desempeña China en África y, en consecuencia, la remodelación de la estrategia de desarrollo allí. No es de extrañar que varios de los países que tienen sistemas de capitalismo político sean africanos, y que todos ellos tengan fuertes lazos económicos con China (véase la tabla 3). Podría decirse incluso que esta logró llevar a cabo, con una discreción notable, el derrocamiento de un Gobierno extranjero, cuando organizó la destitución de Robert Mugabe en Zimbabue en 2017. Aquella jugada supuso un éxito importante por la forma incruenta en que se desarrolló, por el papel entre bambalinas que desempeñó China y por el apoyo mundial que recibió la acción, dada la impopularidad que tenía el régimen de Mugabe tanto en su propio país como en el ámbito internacional. El éxito de la operación puede compararse con la catástrofe que supuso una operación similar por parte de Occidente en Libia, que acabó en una larguísima guerra civil en el país y dio lugar a la destrucción casi total de todos los elementos propios de la sociedad moderna, una situación que no muestra el menor signo de remitir ni de acabar.

Otro proyecto importante e incluso más ambicioso es la Nueva Ruta de la Seda, que se espera que llegue a unir varios continentes por medio de unas infraestructuras mejores financiadas por China. Ya han empezado a llevarse a cabo con regularidad y a gran escala entregas de mercancías chinas a la Europa continental y al Reino Unido a través de la ruta terrestre euroasiática (mucho más rápida que la vía marítima).[\[121\]](#) La Nueva Ruta de la Seda no solo representa un desafío ideológico a la forma en que Occidente ha venido tratando el desarrollo económico en el sur global, sin tener en cuenta las inversiones materiales y centrándose en el establecimiento de instituciones «posmateriales», sino que además proyectará la influencia de China por todas partes y unirá a los países de la Nueva Ruta de la Seda en lo que podría denominarse la esfera de influencia china. Existen planes para que todas las disputas

en materia de inversión que puedan surgir queden bajo la jurisdicción de un tribunal creado por China (Economy 2018; Anthea Roberts, comentario personal). Ello supondría un cambio radical para un país que vivió un «siglo de humillaciones» marcado por el hecho de que los extranjeros no estuvieran sometidos a sus leyes.

Es posible que muchos países se alegren de formar parte de la Nueva Ruta de la Seda debido a los beneficios tangibles que reportará la participación de China en ella (carreteras, puertos, ferrocarriles), y también porque tienen la sensación de que esta no está interesada en influir en su política interior y de que en esta materia no pone condiciones a las inversiones.[\[122\]](#) Como dice Martin Jacques, a diferencia de Estados Unidos, que hace hincapié en la práctica de la democracia dentro de los países pero impone unas relaciones jerárquicas en el plano internacional, China no tiene interés en la política interior de aquellos que se benefician de su apoyo; no practica lo que Joseph Schumpeter, en una crítica de lo que fueron las políticas norteamericanas habituales en el siglo XX, denominaba el «imperialismo ético».[\[123\]](#) Antes bien, China hace hincapié en la práctica de la democracia entre los estados nación, esto es, insiste en la igualdad formal de trato entre todas las naciones.[\[124\]](#) Para muchos habitantes de los países más pequeños, las dos partes de esta ecuación (no interferir en la política interior y recibir un trato formal igualitario) resultan atractivas.

Justin Lin, uno de los ideólogos de la Nueva Ruta de la Seda, ve en ella otra ventaja potencial para los países más pobres (Lin y Monga 2017). China irá «dejando libres» paulatinamente los trabajos de manufactura que se encargarían de asumir «de forma natural» los países menos desarrollados. No obstante, dichos países no estarán en condiciones de hacerlo si no cuentan con unas infraestructuras razonablemente buenas. De hecho, una de las lecciones que pueden extraerse del propio desarrollo de China ha sido que las infraestructuras son importantísimas para atraer a la inversión extranjera, como demuestra el ejemplo de las zonas económicas especiales.

La diferencia en el tipo de desarrollo al que se da importancia (creación de infraestructuras frente a establecimiento de instituciones) coincide exactamente con la distinción entre capitalismo político y capitalismo liberal: a través de las estrategias en materia de desarrollo preferidas por cada uno, los dos sistemas intentan sacar partido a sus puntos fuertes. La ventaja del capitalismo político es su eficacia gubernamental, o sea, el hecho de que puede inducir a los actores privados a construir cosas que mejoren la vida diaria de la gente de manera tangible, material. La ventaja del capitalismo liberal, por su parte, es que el Estado establece el marco institucional dentro del cual son solo los actores privados quienes decidirán las cosas que (en todo caso) conviene más crear. En el primer caso, el Estado es un actor activo y directo; en el segundo, es un actor «facilitador» y pasivo. Esta circunstancia refleja, desde luego, el papel típico ideal desempeñado por el Estado en ambos sistemas.

Por último, siguiendo de nuevo el mismo planteamiento «constructivista», China ha fundado el Banco Asiático de Inversión en Infraestructuras, que, a mediados de 2018, tenía más de ochenta países miembros y cuya sede central se encuentra en Beijing. Su objetivo evidente con él es la proyección de poder económico en su entorno asiático más próximo. La creación por parte de China de nuevas instituciones económicas internacionales es comparable con lo que sucedió bajo el liderazgo de Estados Unidos después de la Segunda Guerra Mundial, con la fundación del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional.

Puede que haya otro factor (el cuarto) que tal vez predisponga a China a desempeñar un papel más activo en la escena internacional; uno que une la política interna y la política exterior. Si China continúa desempeñando un papel pasivo allí donde no hace publicidad de sus propias instituciones, mientras que Occidente continúa introduciendo allí los valores del capitalismo liberal, es más probable que esas instituciones occidentales resulten progresivamente más populares y cuenten con el apoyo de amplias franjas de la población china. Pero si China es capaz de definir cuáles son las ventajas del capitalismo político, podrá ofrecer

resistencia a la influencia extranjera ejerciendo su propia contrainfluencia en vez de actuar con pasividad. En ese sentido, mantener una postura activa en la esfera internacional es una cuestión de supervivencia política en el ámbito nacional y surge de una potencial debilidad en ese mismo ámbito.

Estos son los factores y los movimientos reales que parecen impulsar a China a desempeñar un papel mucho más activo en la «exportación» del capitalismo político y en la creación de una serie de estados con unos sistemas similares, aunque cuesta trabajo entender cómo podrán estos llegar a unirse en una alianza o acuerdo formal con China. Pero también podría ocurrir que una influencia informal encajara mucho mejor con la historia y las preferencias de esta. Incluso con ese tipo de estructura informal, China está obligada a ejercer una influencia cada vez mayor en las instituciones del mundo, que, durante los dos últimos siglos, han sido creadas exclusivamente por los países de Occidente y que reflejaban los intereses y la historia de estos.<sup>[125]</sup> Pues bien, ya no seguirá siendo así. Como dice Martin Jacques, «la aparición de China como potencia global lo relativiza todo. Occidente está acostumbrado a la idea de que el mundo es *su* mundo; de que la comunidad internacional es *su* comunidad; de que las instituciones internacionales son *sus* instituciones... de que los valores universales son *sus* valores... Ya no seguirá siendo así» (2012, 560).

La viabilidad del capitalismo político como modelo factible se basa en (1) la capacidad de aislar la política de la economía, lo cual resulta intrínsecamente difícil debido a que el Estado desempeña en él un papel económico importante, y en (2) la capacidad de mantener una «columna vertebral» centralizada y hasta cierto punto no corrupta que pueda imponer unas decisiones que vayan en interés de la nación, y no solo estrictamente en el de los negocios. El punto (2) es más fácil que se haga realidad en regímenes políticos que tienen un pasado revolucionario y, por ende, la centralización necesaria, fruto a menudo de esa lucha. Pero con el paso del tiempo, mantener un

|                                                             |
|-------------------------------------------------------------|
| BALANCE FINAL:<br>VIABILIDAD DEL<br>CAPITALISMO<br>POLÍTICO |
|-------------------------------------------------------------|

nivel de corrupción aceptable resulta cada vez más difícil y puede desarmar o incluso anular las otras ventajas del sistema. Nótese que las dos contradicciones identificadas en la sección 3.3a tienen que ver con la corrupción y con la desigualdad generada por esta.

El potencial de exportación del capitalismo político es limitado porque cabe esperar que los puntos (1) y (2), el aislamiento de la política y un Gobierno relativamente no corrupto, solo aguanten en muy pocos países. O, por decirlo en otros términos, el sistema podrá ser exportado o copiado, pero en muchos casos quizá no tenga éxito en el plano económico. Esto, a su vez, socavará el atractivo global que pueda tener.

## INTERACCIÓN ENTRE CAPITALISMO Y GLOBALIZACIÓN

*En los inicios de la historia, todos los inventos tenían que hacerse diariamente de nuevo y en cada localidad, con independencia de las otras... La permanencia de las fuerzas productivas obtenidas solo se garantiza al adquirir carácter universal el intercambio [i. e. el comercio], al tener como base la gran industria y al incorporarse todas las naciones a la lucha de la competencia.*

KARL MARX, *La ideología alemana*

En este capítulo voy a fijarme en los papeles desempeñados por el capital y el trabajo en la globalización. El principal rasgo que impone esta a ambos es la movilidad. La globalización ha sido durante mucho tiempo sinónimo del movimiento de capital de un país a otro. Pero también la mano de obra se ha vuelto recientemente más móvil, y una de las reacciones a esto ha sido la creación de nuevos obstáculos en las fronteras nacionales. La movilidad de la mano de obra es una respuesta a las enormes diferencias ante el rendimiento de la misma calidad y cantidad de trabajo de una jurisdicción nacional u otra. Esa brecha da lugar a lo que yo llamo la «prima por ciudadanía» y la «penalización por ciudadanía». La prima por ciudadanía (o renta de ciudadanía; ambas expresiones se usan indistintamente), como explicaré más adelante, hace referencia a los incentivos que recibe en su renta un individuo por el mero hecho de ser ciudadano de un país rico, mientras que la penalización por

ciudadanía es la disminución de la renta que sufre un individuo por el hecho de ser ciudadano de un país pobre. El valor de esa prima (o de esa penalización) puede llegar a ser de cinco o de diez a uno, incluso después de hacer los ajustes debidos atendiendo a los precios más bajos existentes en los países pobres. Esas brechas en el ámbito de la renta son en gran medida una herencia de los siglos XIX y XX, durante los cuales los países occidentales y alguno que otro más (Japón y más recientemente Corea del Sur) han adelantado al resto del mundo en términos de renta per cápita. Resultaría sorprendente que estas no dieran lugar a movimientos de trabajadores. Sería tan extraño como si la diferencia entre un activo que rindiera un 3 por ciento y otro igualmente arriesgado que rindiera un 30 por ciento no indujera a los dueños del capital a invertir en el segundo. La movilidad de la mano de obra debe ser considerada, por tanto, de la misma manera que la movilidad del capital, esto es, una parte más de la globalización.

Empezaré este capítulo con un análisis del trabajo en las condiciones impuestas por la globalización. Pasaré luego a tratar el capital, cuya movilidad, que quizá se refleja mejor a través de las llamadas cadenas globales de valor, acelera el crecimiento de los países pobres y, a medio y largo plazo, erosiona las rentas de los ciudadanos, lo cual provoca la emigración. De ese modo, los movimientos, tanto de trabajadores como de capital, de un país a otro equilibran y su resultado en último término —que probablemente no llegará a alcanzarse nunca— sería un mundo de diferencias mínimas en la renta per cápita media entre los distintos países.

¿Por qué destaco las cadenas globales de valor como una característica de la globalización? Debido a su doble impacto revolucionario. En primer lugar, como explico más adelante, permiten por primera vez en la historia desligar la producción de su gestión y control. Ello tiene enormes repercusiones sobre la distribución espacial de la actividad económica. En segundo lugar, las cadenas globales de valor echan por tierra la teoría sostenida por los estructuralistas y los neomarxistas según la cual la desvinculación

del norte global era la vía hacia el desarrollo. Para que quede claro, no pretendo refutar la idea de que la mayor parte del crecimiento económico de China puede explicarse de una forma más tradicional, es decir, siguiendo el mismo modelo de desarrollo impulsado por las exportaciones con un grado de sofisticación cada vez mayor que fue adoptado hace varias décadas por Japón y luego por Corea del Sur y Taiwán. Centro mi atención en las cadenas globales de valor por los motivos que acabo de exponer, no como una forma de explicar la transformación de China en su totalidad.

A continuación, paso a examinar cómo el estado del bienestar se ve afectado por la globalización, concretamente por los movimientos del capital y del trabajo. Y acabo fijándome en la corrupción en todo el mundo. Puede que al principio resulte extraño ponerla al mismo nivel que el movimiento de los dos factores de producción y el destino que pueda correr el estado del bienestar. Solo sería extraño, sin embargo, si la viéramos como una anomalía, pero semejante punto de vista es un error. La corrupción va ligada a la globalización tanto como la libre circulación del capital y del trabajo. Se ve espoleada por la ideología del lucro, que se oculta tras la globalización capitalista, y resulta posible gracias a la movilidad del capital. Pero, además, tanto el capitalismo político como la tendencia hacia los regímenes plutocráticos del capitalismo liberal hacen de ella algo «normal». En el capítulo 3 sostenía que la corrupción es un elemento intrínseco del capitalismo político. Ha llegado el momento de normalizarla: debemos ver la corrupción, en los dos tipos de capitalismo, como un rendimiento (análogo a una renta) de un factor especial de producción, el poder político, que poseen algunos individuos y otros no. La corrupción está destinada a aumentar con la globalización, el capitalismo político y el régimen plutocrático. Los economistas, que no son moralistas, deberían tratarla como cualquier otro tipo de renta. Y eso es lo que yo hago en la última sección del presente capítulo.

#### 4.1. TRABAJO: MIGRACIÓN



#### 4.1a. *Definición de la prima o renta de nacionalidad*

Las diferencias sistemáticas en materia de renta entre personas que tienen una misma formación, una misma motivación y realizan el mismo esfuerzo pero son ciudadanos de países distintos pueden denominarse prima por ciudadanía o penalización por ciudadanía. Para simplificar las cosas, me centraré en la primera. Pero, aunque la existencia de esta prima parece en realidad clara, la cuestión que de verdad importa, desde el punto de vista económico, es si la prima por ciudadanía puede compararse con una renta, esto es, con unos ingresos que, estrictamente hablando, no son imprescindibles para generar la producción. En otras palabras, ¿sería posible, haciendo un experimento mental, sustituir en una economía avanzada a unas personas con un determinado nivel de formación por otras de un país más pobre que tuvieran el mismo nivel de formación, y fueran idénticas en todos los demás aspectos relacionados con el trabajo, pagarles salarios más bajos y obtener al final la misma producción? [\[126\]](#) El equivalente más próximo de ese experimento mental es permitir a los trabajadores una libertad de circulación plena de un país a otro.

¿Es la prima por ciudadanía una renta? Como demuestra nuestro experimento mental, la respuesta parece que es afirmativa. Como los trabajadores mejor pagados pueden ser sustituidos por un grupo idéntico de trabajadores que estarían dispuestos a desempeñar su función por un salario más bajo, el coste de la producción se reduciría, y el «dividendo nacional» o «global» (esto es, la renta neta) aumentaría. La renta de ciudadanía existe, en una primera aproximación, debido al control de acceso a una determinada parte geográfica del mundo por las personas que residen en ella en ese momento. Esto, a su vez, va asociado con el elevadísimo flujo de renta vitalicia generado por las grandes cantidades de capital, la tecnología avanzada y las buenas instituciones que existen en dicha zona. El elemento crucial es el control de la tierra, aunque este se traduce en el control sobre una participación «ideal» en la

ciudadanía. Esta da a quien posee la tierra el derecho a participar en la producción generada en esa parte del mundo a la que ella dedica sus esfuerzos (y también, en algunos casos, a la producción generada en otros países por sus propios ciudadanos).[\[127\]](#)

Parece, pues, a primera vista, que la renta de ciudadanía es similar a la renta de la tierra o de los recursos naturales. Este parecido deriva del hecho de que en ambos casos el elemento que da lugar a la renta es el control sobre un bien inmueble. La analogía, sin embargo, solo es correcta parcialmente. La renta de la tierra proviene del diferencial de productividad de varias parcelas de tierra. El precio del producto final (ya sea grano o petróleo) viene determinado por el coste de fabricación del productor marginal (el más caro) para cuyo género sigue habiendo demanda suficiente. En consecuencia, todos los productores inframarginales extraen una renta. En el caso de la ciudadanía, que, como veremos, es una categoría «ideal» y puede ser «desraizada», el vínculo con el control físico de la tierra es más tenue. Además, todos los ciudadanos (como «propietarios» en conjunto) de cada país participan de la renta de ciudadanía o, en el caso del país peor situado, no perciben renta alguna por ese concepto. La segunda diferencia respecto de la renta de la tierra es que el objeto (la tierra) que da lugar a ella es comercializable: puede ser comprado y vendido. La ciudadanía, en principio, no puede serlo (aunque veremos que hay excepciones). La renta derivada de esta es, por tanto, más similar a una renta del monopolio obtenida por asociaciones tales como los gremios, que actúan para poner cortapisas al comercio. Como sucede con estos, la ciudadanía puede ser adquirida por cooptación o por nacimiento. Esta última modalidad es similar a la situación de las ocupaciones hereditarias que pasan de padres a hijos.

No obstante, la ciudadanía sigue estando fundamentalmente «enraizada», esto es, corresponde en esencia a personas que viven dentro de los límites geográficos de un determinado país, con la renta necesaria para sufragar la renta de ciudadanía producida sobre todo en ese país. Pero no solo en él. Podemos verlo mejor en el ejemplo

|                                              |
|----------------------------------------------|
| LA CIUDADANÍA ES<br>UNA CATEGORÍA<br>«IDEAL» |
|----------------------------------------------|

de los ciudadanos que no viven en los países de los que son ciudadanos (pongamos, por ejemplo, el caso de los norteamericanos expatriados). Ellos tienen acceso a los beneficios sociales de su país de origen, que forman parte de la prima de ciudadanía; los recursos que se utilizan para producir la renta necesaria para sufragarlos son nacionales, y en su mayoría están enraizados en el país. Un ciudadano norteamericano residente en Italia tendrá acceso a la seguridad social estadounidense y a otros beneficios sociales, pero el dinero necesario para sufragar esto habría sido ganado básicamente en Estados Unidos. Con el avance de la globalización, sin embargo, esos recursos pueden quedar desraizados: podemos imaginar un mundo en el que una parte cada vez mayor de la renta de Estados Unidos pudiera ser producida fuera del país y retornara luego a través de los beneficios del capital invertido en el extranjero. Una situación similar podría ser la de un ciudadano filipino residente en el extranjero que reclamara los beneficios de la ciudadanía filipina, cuando la renta necesaria para sufragarlos procede de los giros enviados por los emigrantes filipinos que trabajan en el extranjero.

Prolongando esas tendencias hacia el futuro, cabría imaginar una situación en la que la ciudadanía llegara a estar completamente desraizada: puede que la mayor parte de los ciudadanos no residan en el país cuya ciudadanía poseen, y la mayor parte de la renta de ese país quizá se obtenga por el trabajo o el capital empleado en otros países, aunque los beneficios sociales de la ciudadanía seguirán siendo percibidos de la misma manera que ahora.

Así pues, vemos claramente que la ciudadanía es una categoría «ideal». No se trata de un derecho de propiedad formal en el mismo sentido en que lo es la propiedad privada de una parcela de tierra. Ni siquiera se trata de un derecho de propiedad colectiva sobre una parte de la superficie del mundo que poseen las personas que viven en ella. La ciudadanía es más bien un constructo jurídico que existe solo en nuestra cabeza (y, en ese sentido, es ideal). En sentido económico, en cambio, es un monopolio colectivo ejercido por un grupo de personas que comparten una determinada característica jurídica o política que da lugar a la renta de ciudadanía. Como hemos visto aquí, poseer una determinada ciudadanía está al

margen de la necesidad de residir en el país del que se es ciudadano. Además, los ingresos necesarios para sufragar la prima de ciudadanía no tienen por qué obtenerse en dicho país. El dinero utilizado para sufragar los beneficios asociados con la ciudadanía no tiene por qué derivar solo de la producción generada en el lugar concreto que está formalmente asociado con la ciudadanía, ni tampoco es preciso que esos beneficios sean percibidos por las personas que viven en él (pues en el país puede haber extranjeros que, por la misma regla de tres, perciban su renta de ciudadanía de otro país). Vemos así que la ciudadanía, como patrimonio económico, en principio puede estar desraizada o desmaterializada respecto de la tierra a la que corresponde.

#### 4.1b. *La ciudadanía como patrimonio económico*

Como cualquier otra renta percibida a lo largo de un periodo de tiempo, la renta de ciudadanía puede convertirse en un activo descontando los réditos que previsiblemente pueda reportar en el futuro. (En el caso de la ciudadanía, ese periodo suele durar hasta la muerte del beneficiario, pero en algunos casos, como el de las pensiones o prestaciones a los supervivientes de este, puede ser incluso más largo.) Si la ciudadanía de un país A comporta  $x$  unidades de renta al año más que la ciudadanía del país B, entonces el valor del patrimonio, la ciudadanía de A, será igual a la suma de todas esas unidades  $x$  (menos el tipo de descuento adecuado) a lo largo de los años que se espere que llegue a vivir el beneficiario. El rendimiento obtenido de una determinada ciudadanía variará en función de la ciudadanía que tenga una persona, de su edad y de muchas otras circunstancias que aquí nos interesan menos, tales como su nivel de formación. En el plano individual, la renta de ciudadanía de un sujeto se calcula por medio de varias comparaciones bilaterales, en las que el valor de la ciudadanía de dicho sujeto se compara con todas las demás existentes.[\[128\]](#) Ese valor sería positivo para unos cálculos y negativo para otros. Que la

ciudadanía es un patrimonio queda perfectamente claro si tenemos en cuenta la edad de su beneficiario potencial. Como patrimonio o activo económico y en las mismas circunstancias (incluido el hecho de tener hijos y de encargarse de su cuidado), será más valiosa para los jóvenes que para los viejos. La renta corriente diferencial que obtienen los jóvenes si pasan a una ciudadanía «mejor» es mayor.

[129]

Debemos considerar ahora otras dos cuestiones que situarán nuestro análisis más cerca del mundo real. En primer lugar: ¿puede el activo que supone la ciudadanía ser objeto de una transacción comercial? Y, en segundo lugar: ¿hay categorías diferentes de ciudadanía? Como la respuesta a ambas cuestiones será afirmativa, el resultado será la necesidad de moderar las marcadas dicotomías establecidas hasta ahora entre (i) los activos negociables y la ciudadanía, y (ii) la ciudadanía y la no ciudadanía.

Durante los últimos veinte años, la ciudadanía se ha convertido en un activo negociable legalmente: los permisos de residencia que abren las puertas a la ciudadanía pueden ser comprados en muchos países, entre ellos Canadá y el Reino Unido, efectuando una cuantiosa inversión privada. De ese modo, la estructura cuasigremial que protege la ciudadanía se ha relajado hasta cierto punto y en algunos casos, aunque a una escala muy modesta, esta se ha convertido en un bien comercializable. Los gobiernos se han dado cuenta con toda claridad de que la ciudadanía es en efecto un patrimonio y de que a los ciudadanos actuales quizá les convenga que su Gobierno venda un activo semejante, dando implícitamente por supuesto que el beneficio monetario obtenido compensará con mucho la pérdida que pueda comportar el hecho de tener que compartir la ciudadanía con una persona más. A los actuales ciudadanos les conviene poner bien alto el precio de esta; así, por consiguiente, la ciudadanía solo podrá ser adquirida por individuos ricos. Los costes que comporte su compra, ya sea directa o bien mediante la obtención previa de un permiso de residencia, son muy altos: van desde los doscientos cincuenta mil euros en el caso de Grecia hasta los dos millones de

|                                            |
|--------------------------------------------|
| LA CIUDADANÍA<br>COMO ACTIVO<br>NEGOCIABLE |
|--------------------------------------------|

libras en el del Reino Unido. Pero no son unos costes inasequibles para los individuos con un patrimonio neto alto (esto es, personas cuyo patrimonio se sitúa entre uno y cinco millones de dólares): se calcula que alrededor de un tercio de esos individuos acaudalados, es decir, cerca de diez millones de personas en todo el mundo, tienen un segundo pasaporte o doble nacionalidad (Solimano [2018, 16] así lo calculaba basándose en el informe del Crédit Suisse sobre la Riqueza en el Mundo).

#### SUBCIUDADANÍA

A la hora de abordar la cuestión de la ciudadanía tal como es en realidad, tenemos que reconocer que existen distintas categorías (niveles). Lo que aquí nos interesa, naturalmente, es la ciudadanía como categoría económica, esto es, el derecho a una renta corriente más elevada. En la mayoría de los casos, la ciudadanía es una categoría binaria (0-1) —o se es ciudadano o no se es— y se necesita un derecho legal formal para tener acceso a los beneficios económicos que esta comporta. Pero hay otras situaciones que están más matizadas. Hay también casos de lo que podríamos denominar «subciudadanía», que van asociados con muchos —aunque no con todos— de los beneficios económicos que proporciona la ciudadanía. El caso más conocido es el de los residentes permanentes norteamericanos (los beneficiarios de la carta verde), aunque también existen métodos similares en la mayoría de países europeos. Las personas que disponen de permiso de residencia permanente tienen acceso a casi todos los beneficios de los que gozan los ciudadanos, con la posible excepción de algunas prestaciones sociales y del derecho de sufragio (las excepciones varían de un país a otro en Europa y de un estado a otro o de una provincia a otra en los Estados Unidos y Canadá). Pero la existencia de subciudadanos es importante porque demuestra que el rígido sistema de distinción binaria (ciudadano–no ciudadano) puede volverse más flexible, sobre todo para subvenir a las necesidades de mano de obra.

La subciudadanía no se limita solo a las personas que inmigran para conseguir la renta de ciudadanía y acaban hallándose luego durante algún tiempo en la posición intermedia de subciudadanos. Hasta hace poco, las personas nacidas en Alemania de padres no

alemanes no tenían acceso a todos los derechos y beneficios de la ciudadanía, de modo que eran también subciudadanos. La situación de los árabes que viven en Israel es similar. Algunos siguen teniendo de forma permanente la categoría de residente, sin esperanza de acceder a la ciudadanía ni de transmitir a sus hijos la condición de residentes permanentes. Pero los ciudadanos israelíes de ascendencia árabe se encuentran en una situación todavía más insólita: están exentos de algunas obligaciones, como por ejemplo, el servicio militar. Su situación es, por tanto, paradójica: si el servicio militar es considerado un coste (como debería serlo por muchos motivos, entre otros por la renta no percibida durante el tiempo que se presta dicho servicio), su posición es mixta, una mezcla de subciudadano, pues la persona vive en un país que se define formalmente como el estado de otros, y de superciudadano, pues tiene derecho a la mayor parte de los beneficios, pero se libra de algunos costes. Existen varios casos más de ciudadanía diferenciada de ese estilo.[\[130\]](#)

#### 4.1c. *La libre circulación de los factores de producción*

A modo de recordatorio histórico, conviene señalar que las posiciones actuales de los países ricos y los pobres respecto a la libre circulación de los factores de producción son las contrarias a las que solían ser. Los países ricos, que habitualmente eran exportadores de capital, la apoyaban hasta hace muy poco, cuando apareció la preocupación por la externalización del trabajo. No tenían ninguna postura en particular respecto a la inmigración, pues los flujos migratorios de personas fueron mínimos una vez que cesaron los desplazamientos provocados por la Segunda Guerra Mundial.[\[131\]](#) Por otra parte, los países pobres, aunque a veces acogieran el capital extranjero con los brazos abiertos, tuvieron siempre mucho cuidado de no ser explotados o marginados. Como analizaré en la siguiente sección,

|                                                                                          |
|------------------------------------------------------------------------------------------|
| CAMBIO DE<br>ACTITUD ANTE LA<br>LIBRE<br>CIRCULACIÓN DE<br>LOS FACTORES DE<br>PRODUCCIÓN |
|------------------------------------------------------------------------------------------|

esa actitud ha experimentado un cambio abismal con el advenimiento de las cadenas globales de valor, que las economías de mercado emergentes buscan actualmente a toda costa. Los países pobres estaban a favor de la libre circulación de personas en el pasado, al igual que lo están ahora. Esta actitud se vio a veces moderada por el temor a la fuga de cerebros, pero en general este parecía baladí comparado con las ventajas que muchos países pobres veían en reducir la presión demográfica y en obtener envíos de dinero más cuantiosos procedentes del extranjero. De ese modo, los países ricos que solían tener una actitud de indiferencia o incluso favorable ante la inmigración (como Alemania durante su *Wirtschaftswunder*, su «milagro económico» de los años cincuenta y sesenta) se muestran ahora recelosos ante ella, mientras que los países pobres que solían mostrarse recelosos ante el capital extranjero lo buscan ahora de buena gana.[\[132\]](#)

Desde el punto de vista económico, no cabe duda de que impedir que los trabajadores se muevan de un país a otro carece de eficacia. La movilidad de todos los factores de producción se considera superior a su inmovilidad, pues cada uno de ellos tenderá por naturaleza a fluir hacia el área geográfica o la línea de negocio que produzca unos réditos más altos, y esos réditos son más altos porque su contribución (el valor del producto generado) es mayor que en cualquier otro sitio. Esta afirmación general es válida con la misma contundencia tanto para el capital como para el trabajo.

Conviene ser muy claros respecto a lo que esa afirmación implica y lo que no. Implica que el factor que se traslada a un sitio nuevo estará en mejores condiciones de lo que lo estaba antes. Esta conclusión procede simplemente del hecho de tener dos opciones —quedarse en su sitio o marcharse— y de elegir la segunda. La citada afirmación implica también que la producción total de bienes y servicios sería mayor con la opción de la movilidad que sin ella, pero no implica que todos los demás elementos afectados vayan a estar en mejores condiciones. El movimiento de los trabajadores o del capital desde su ubicación actual hasta otra podría trastocar y desplazar ambos y hacer que su situación empeore en su lugar de



origen, o podría hacer que para los trabajadores las condiciones fueran peores en su nuevo destino. Este último elemento es una importantísima fuente de fricción y probablemente sea uno de los motivos fundamentales de que la movilidad internacional del trabajo sea limitada. En el terreno político, ese es a menudo el motivo que los países ricos aducen contra la inmigración.

¿Qué es la migración? Para lo que a nosotros nos interesa (esto es, en las condiciones que comporta la globalización), definiremos la migración como el movimiento de un factor de producción (el trabajo) cuando la globalización tiene lugar en unas

|                                                         |
|---------------------------------------------------------|
| LA MIGRACIÓN EN<br>UNA SITUACIÓN<br>DE<br>GLOBALIZACIÓN |
|---------------------------------------------------------|

condiciones de desigualdad de renta media entre los países. Puede que parezca una definición complicada, pero todas y cada una de sus partes son esenciales. En primer lugar, el trabajo (desde una perspectiva estrictamente económica) no es más que un factor de producción, igual que el capital. En principio, no deberíamos tratar de manera distinta un factor de producción u otro. Por esa razón, la definición pone de relieve que, en una primera aproximación, el trabajo no tiene nada de especial.

En segundo lugar, la circulación de las personas (de nuevo, igual que la circulación del capital) se hace posible gracias a la globalización. Si el mundo no estuviera globalizado y las economías fueran autárquicas, con estrictos controles sobre el flujo de entrada y salida del capital y del trabajo, no habría circulación de ninguno de ambos factores de una frontera a otra.

En tercer lugar, si existiera la globalización pero se diera en unas condiciones en las que las rentas entre las distintas partes del mundo no fueran tan diferentes, la mano de obra no tendría incentivos sistemáticos para cambiar de lugar. Seguramente habría cierto grado de migración, pues las personas se moverían o bien en busca de unas oportunidades un poco mejores según la cualificación específica de cada uno, o bien en busca de un clima más agradable o de una cultura más de su gusto, pero esos movimientos serían pequeños e idiosincrásicos. Esos flujos de población son los que observamos dentro de Estados Unidos, por ejemplo, donde es más probable que los ingenieros de software se trasladen a Silicon Valley

y que los mineros lo hagan a Dakota del Sur, o dentro de la Europa de los Quince (los quince miembros de la Unión Europea antes de 2004), donde los jubilados ingleses se trasladan a España para disfrutar de un clima mejor, o los alemanes se compran villas en la Toscana. Pero esos movimientos son distintos de los sistemáticos que se dan en todo el mundo, es decir, cuando personas de todas las edades y profesiones que viven en un país más pobre pueden obtener una mayor renta trasladándose a otro más rico.

Cuando observamos la migración en el contexto de la globalización actual, podemos entender fácilmente el origen y la lógica de los movimientos de población. También se pone de manifiesto que si existen (i) la globalización y (ii) las grandes diferencias en la renta entre las distintas partes del mundo, los trabajadores no se quedarán donde nacieron. Creer que lo harían va contra la afirmación económica elemental que dice que las personas desean mejorar su nivel de vida. Pero si creemos que las personas no se moverían de un país a otro (lo que supone una declaración de valor), podemos afirmar lógicamente o bien que habría que dar marcha atrás a la globalización (es decir, que habría que obstaculizar la libre circulación del capital y del trabajo), o bien que habría que hacer un esfuerzo enorme para acelerar la convergencia de la renta entre los países pobres y los ricos. Mientras que el primer planteamiento frenaría de inmediato la migración, el segundo tardaría décadas en ralentizarla; pero en último término lo conseguiría.[\[133\]](#)

El hecho de que solo haya dos planteamientos posibles, y de que solo uno de ellos funcione de forma inmediata, explica por qué los contrarios a la inmigración no tienen más que una propuesta coherente desde el punto de vista lógico. Y dicho postulado consiste en hacer que los países estén menos globalizados, lo que significa levantar barreras a la circulación de capital y trabajadores. Pese a su coherencia, este postulado plantea varios problemas. Si bien es posible imaginar una reversión tan espectacular de la globalización como esa, es harto improbable que llegue a realizarse debido a la estructura organizativa extremadamente compleja que la sustenta y que se ha levantado a lo largo de los últimos setenta años. Aunque

algunos países decidieran retirarse de la globalización, la mayor parte de ellos no lo haría. La creación de más barreras a la libre circulación del capital y del trabajo daría lugar también a la reducción de las rentas a escala global, incluidas las de los países que se hubiesen retirado. La prueba de que así sería la proporciona un argumento desde el extremo opuesto: si alguien sostuviera que la renta nacional no se vería afectada por la imposición de barreras fronterizas, debería sostener también que la renta tampoco se vería afectada por la imposición de barreras a la circulación del capital y del trabajo dentro del propio país. Habría que sostener entonces que no importa si el capital y el trabajo circulan o no, por ejemplo, entre Nueva York y California o entre otros dos lugares cualesquiera de Estados Unidos. Continuando el razonamiento y pasando incluso a unidades geográficas más pequeñas, no se tardaría en llegar a la conclusión de que la movilidad del trabajo (tanto en el ámbito geográfico como en el ocupacional) no tiene ninguna repercusión sobre la renta total, afirmación que es completamente falsa.<sup>[134]</sup> Lo absurdo de una postura semejante pone de manifiesto que sostener la misma respecto a la libre circulación de personas entre unos países y otros es igual de absurda.

Lo inadecuado de este argumento deja a los que se oponen a la inmigración en un callejón sin salida cuando tienen que defender políticas antinmigración a pesar de los efectos negativos de estas para el bienestar global y para el del país que supuestamente pretenden proteger. Se trata, desde luego, de una postura muy difícil de defender, y muy pocas personas que se atrevieran a hacer el ejercicio lógico esbozado más arriba la adoptarían.

Parece, pues, que, como sucede con el comercio de mercancías o con la circulación de capital entre países, la mejor política por lo que se refiere a los trabajadores sería la de una circulación completamente libre y sin obstáculos de las personas de un país a otro. Allí donde los efectos sobre determinados grupos de trabajadores fueran negativos, estos deberían ser corregidos por políticas específicas dirigidas a esos grupos en concreto, de la misma manera que se hace habitualmente (al menos en teoría) para mitigar

los efectos negativos de las importaciones sobre algunas categorías específicas de trabajadores naturales del país.

Entonces ¿hemos resuelto el problema de la migración? Por desgracia no.

|                                                        |
|--------------------------------------------------------|
| ¿POR QUÉ EL<br>TRABAJO ES<br>DIFERENTE DEL<br>CAPITAL? |
|--------------------------------------------------------|

El motivo de que todavía no hayamos resuelto el problema de la migración es que los que se oponen a ella tienen un as en la manga, una carta que hasta ahora hemos pasado por alto: la creencia de que el trabajo y el capital, pese a ser ambos factores de producción y, por tanto, lo mismo en sentido abstracto, son fundamentalmente distintos. El capital, según esta tesis, puede entrar en las distintas sociedades sin provocarles cambios espectaculares, mientras que el trabajo no. Los defensores de semejante postura tal vez arguyan que una empresa extranjera puede invertir en un país, introducir una nueva forma de organizar el trabajo, quizá incluso sustituir algunos tipos de trabajadores por otros distintos, pero eso no trastocará —independientemente de cuántas empresas extranjeras de ese estilo lleguen— las características culturales o institucionales básicas de la sociedad de destino. Esta postura, sin embargo, puede ser puesta en entredicho. Las nuevas tecnologías a menudo afectan mucho a la sociedad: no solo porque algunas habilidades resultan superfluas, sino además porque incluso un cambio que parece beneficioso tiene muchos efectos colaterales, algunos de los cuales quizá sean negativos. Las empresas extranjeras, por ejemplo, tal vez sean menos jerárquicas o estén más dispuestas a contratar y a no discriminar a las mujeres o a los homosexuales. Aunque es posible que muchos consideren deseables esos nuevos desarrollos, puede que la población nativa piense que trastocan el modo de vida que lleva y que valora. La cuestión en este sentido es que debemos recordar a los que culpan a la mano de obra inmigrante de perjudicar a la sociedad que el capital emigrante también puede producir unos efectos igual de negativos.

Pero sí que podría ser verdad que el movimiento del trabajo sea *más* desestabilizador. De hecho, esta es la última defensa y la más fundamental levantada por los adversarios de la inmigración.

Grandes entradas de trabajadores extranjeros —cuyas normas culturales, cuya lengua, cuyo comportamiento y cuya confianza hacia los extraños, por ejemplo, son muy distintos de los valores de la población nativa— pueden dar lugar a insatisfacción para ambas partes (para los nativos y para los inmigrantes), a conflictos sociales, a falta de confianza y, en último término, incluso a la guerra civil.

George Borjas (2015) sostiene que los inmigrantes procedentes de países pobres llevan consigo los sistemas de valores propios de su lugar de origen. Esos sistemas de valores han sido, en gran medida, contrarios al desarrollo (ese es el motivo de que sus países sean pobres) y, al entrar en un país más rico con esos modos de conducta deficientes, los inmigrantes socavan las instituciones que son necesarias para el crecimiento. Según esa teoría, son como termitas; destruyen los marcos sólidos y estables ya existentes y, por consiguiente, sería razonable impedir que lo hagan. Nótese que la postura de Borjas contradice totalmente la experiencia histórica estadounidense, no solo por lo que a los hechos se refiere, sino también en lo tocante a su *ethos*, ese que afirma «Enviadme a vuestras masas vencidas por el cansancio, la pobreza y el hacinamiento que ansían respirar la libertad». Según la lógica de Borjas, esas masas «vencidas por el cansancio y la pobreza» deberían haber subvertido hace ya mucho tiempo la prosperidad de Norteamérica.

Existen, sin embargo, ejemplos históricos que respaldan las tesis de individuos como Borjas. Cuando los godos se vieron acosados por los hunos a comienzos del siglo IV, suplicaron a los romanos que les permitieran cruzar el *limes* —la frontera militar— del Danubio y establecerse en los actuales Balcanes. Después de deliberar, los romanos accedieron a su petición. Pero al mismo tiempo que permitieron entrar a los godos, decidieron aprovecharse de su impotencia e infligirles varios ultrajes: se llevaron a sus hijos, raptaron a las mujeres y esclavizaron a los hombres. Lo que los máximos dirigentes del Imperio que tomaron aquella decisión consideraron una jugada sabia y generosa resultó todo lo contrario a la hora de la verdad. La consecuencia fue que los godos «salvados»

a los que se les permitió la entrada en el Imperio romano acabaron por abrigar un odio implacable hacia él que los condujo primero a rebelarse y luego a emprender numerosos combates con los romanos, entre ellos uno que fue testigo por primera vez de la muerte de un emperador en el campo de batalla, y finalmente a saquear Roma capitaneados por su caudillo Alarico en 410 (aunque por aquel entonces Roma ya no era la capital del Imperio). La migración a gran escala y la mezcla de poblaciones resultaron en este caso desastrosas. Podrían aducirse casi *ad infinitum* otros ejemplos similares, especialmente si consideramos (como deberíamos) la conquista de las Américas por los europeos un ejemplo de migración, esto es, un movimiento de personas que buscaban una vida mejor. La conquista fue una catástrofe para las poblaciones indígenas, que en muchos casos recibieron a los inmigrantes europeos en unos términos muy acogedores.

Los argumentos de este tipo contra la inmigración tienen efectivamente cierta validez. La mezcla a gran escala de pueblos de culturas diferentes, en vez de dar lugar a una renta mayor para todos, puede producir choques y guerras capaces de empeorar su situación. La visión pesimista de la naturaleza humana que considera fundamental la superposición cultural del grupo de personas del que forma parte uno y a menudo incompatible con la superposición cultural de otro grupo distinto de personas hablaría a favor de una inmigración limitada o nula, aunque, en un sentido puramente económico, la inmigración fuera un valor positivo neto para la población nativa. Pero, a largo plazo, según esas teorías, permitir la inmigración podría acabar por resultar desastroso.

#### 4.1d. *Conciliación de los temores de la población nativa con los deseos de los inmigrantes*

Es el reconocimiento de la validez relativa que tiene el punto de vista que considera la inmigración un factor que altera la cultura o, si se quiere limitar más tal afirmación, admitir que ese punto de vista — tanto si es válido como si no— lo comparten implícita o

explícitamente muchas personas, lo que me lleva a proponer un planteamiento alternativo (y seguro que resultará controvertido) del problema de la inmigración, según el cual —aunque ello suponga repetirme— la migración se produce en un entorno de rentas medias desiguales entre unos países y otros y, por tanto, en el entorno de unas primas de ciudadanía significativas de las que gozan los habitantes de los países ricos.

|                                      |
|--------------------------------------|
| POSTULADO<br>SOBRE LA<br>INMIGRACIÓN |
|--------------------------------------|

El principio fundamental de mi planteamiento, que le permite mantenerse en pie o por el contrario lo condena a venirse abajo, es la siguiente afirmación: es más probable que la población nativa acepte a los inmigrantes cuanto menos probable sea que estos se queden de manera permanente en el país y aprovechen todos los beneficios de la ciudadanía. Esta afirmación introduce una relación negativa entre (i) disposición a aceptar a los inmigrantes y (ii) extensión de sus derechos. Examinémosla más detalladamente considerando en primer lugar su contrario. Es improbable que se dé una relación positiva entre (i) y (ii). Ello supondría que, cuantos más derechos concediera la población nativa a los inmigrantes, equiparándolos por completo en último término al resto de la ciudadanía, más dispuesta estaría a acoger a nuevos inmigrantes. Se puede creer que los naturales del país estuvieran dispuestos a integrar todo lo posible a los extranjeros, pero es bastante improbable, creo yo, que cuando les concedieran plenos derechos quisieran dejar entrar a más extranjeros. Cabría imaginar que se diera esta condición solo allí donde se necesitara desesperadamente aumentar la población, digamos, por ejemplo, debido a una amenaza externa, o allí donde llegaran inmigrantes pertenecientes a un grupo que la clase dirigente creyera conveniente ampliar. (Esto último sucedió en algunos países de Latinoamérica y del Caribe que fomentaron la llegada de inmigrantes procedentes de Europa para reducir la parte de población indígena o negra existente en ellos.) Pero, en gran medida, parece hartamente improbable que se dé una relación positiva entre los dos grupos; y, excepto en algunos casos concretos en los que un determinado grupo de inmigrantes desempeña un papel asignado de antemano, ni siquiera los países más abiertos han dado

muestras de semejante actitud. De modo que lo mejor que podemos esperar es que los naturales del país tengan una idea muy clara de cuántos inmigrantes están dispuestos a acoger independientemente de cuántos derechos se les concedan.

En ese caso, los factores (i) y (ii) serían perpendiculares uno respecto a otro; estaríamos ante la situación de «bloque de inmigrantes»: un número fijo de inmigrantes —que podría ser cero— que los nativos estarían dispuestos a aceptar, y ni uno más.

Pero, a menos que se defienda la tesis del «bloque de inmigrantes» (no habrá cantidad alguna de incentivos que cambien la opinión de los naturales del país en torno a los inmigrantes), parece razonable pensar que hay una especie de curva de demanda de inmigrantes, en la que la demanda es menor cuando el coste de estos, en términos de derechos y de la prima de ciudadanía que puedan reclamar, es mayor. Esa relación aparece representada en la figura 19.

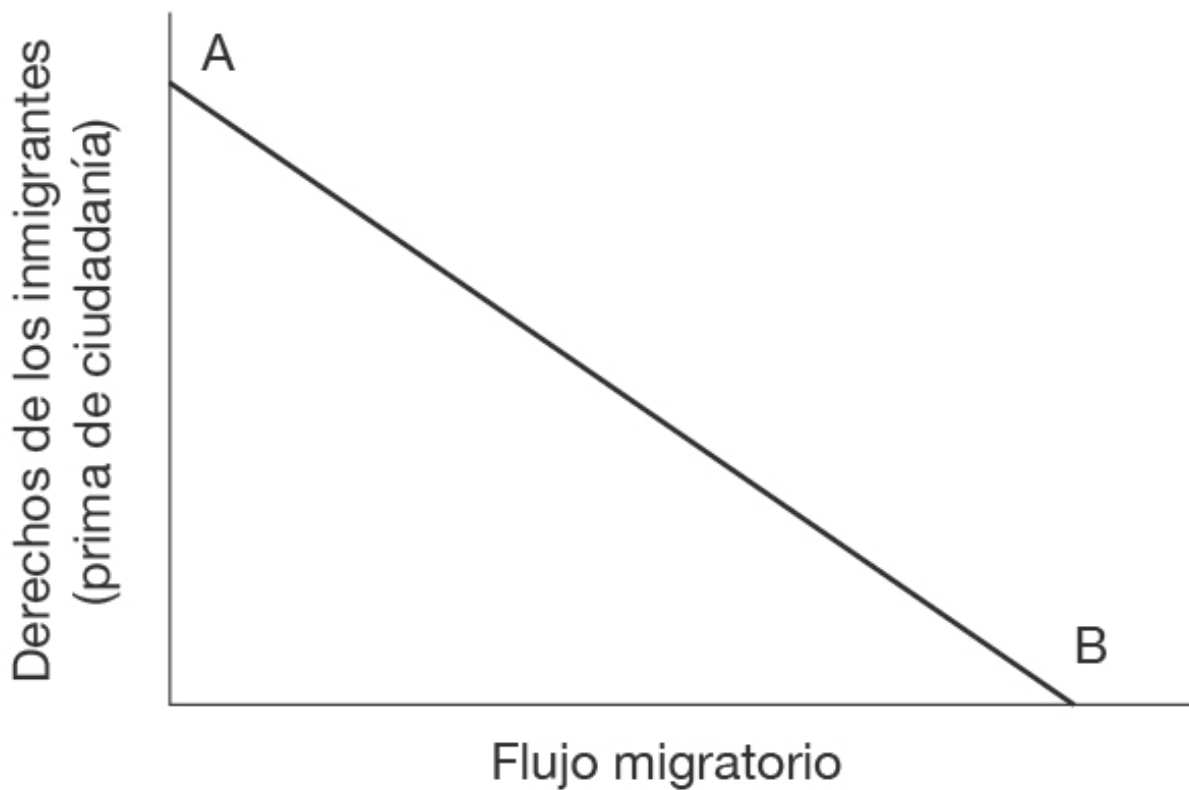




FIGURA 19. Relación entre el número de inmigrantes y los derechos que se les conceden.

El gráfico muestra que, si se conceden muy pocos derechos a los inmigrantes, los naturales del país probablemente estén más dispuestos a acoger un mayor número de ellos.

Consideremos ahora los dos casos extremos de esta relación. En uno, a todos los inmigrantes se les conceden, a su llegada, exactamente los mismos derechos y deberes que tienen los ciudadanos. Imaginemos que se les entregan documentos de identidad y pasaportes, que se les facilita el acceso a las prestaciones y ayudas sociales, protección laboral, derecho de voto, asistencia médica, vivienda y educación gratuita en cuanto ponen pie en el nuevo país. Podemos presumir que, si la política a seguir fuera esa, los naturales del país tenderían a acoger a muy pocos inmigrantes. Por ese motivo un deseo de inmigración próximo a cero por parte de la población nativa corresponde a la posición de unos derechos plenos y amplios (figura 19, punto A). El extremo contrario es cuando se conceden a los inmigrantes muy pocos derechos: quizá no tengan acceso a la educación gratuita, a las ayudas y subvenciones sociales ni a la seguridad social, ni tampoco tengan derecho a traerse a sus familias, o quizá incluso, como sugería Richard Freeman (2006), sean obligados a pagar más impuestos que los naturales del país (pues los beneficios que obtienen de la inmigración están muy claros). Yo supongo que, situados en ese extremo, los naturales del país estarían dispuestos a admitir más inmigrantes que en el caso anterior, es decir, que el valor del eje horizontal de la figura 19 (punto B) sería mayor.

Estos dos casos ilustran mi postulado acerca de una relación negativa entre la disposición a admitir inmigrantes y la ampliación de los derechos de estos. Los dos puntos extremos (A y B) bastan, de hecho, para que exista una relación negativa (dando por supuesto que esta es continua y monótona). Podemos simplemente trazar una línea (la curva de «demanda») que una los dos puntos. Dependiendo de las circunstancias de cada país en particular, de la amplitud de los derechos que ofrezca, de sus antecedentes en el trato con los inmigrantes o de la generosidad de la población local, la curva

descendente que une los dos puntos adoptará formas distintas. Podrá ser más pronunciada o más plana; podrá haber algunos sectores en los que quizá sea casi plana y otros en los que descienda de manera abrupta. Pero la relación fundamental de la pendiente negativa está bien establecida, y dependería de cada país en particular descubrir qué punto de la curva de demanda desea escoger.

La relación propuesta aquí puede dar cabida a una gran variedad de resultados dependiendo del trato dispensado a los inmigrantes y de los flujos migratorios. En el caso de un trato menos ventajoso, cabría imaginar un sistema de inmigración circular en el que a un inmigrante se le permitiera quedarse en el país solo durante un periodo de, por ejemplo, cuatro o cinco años, sin su familia, y en el que tuviera derecho a trabajar únicamente para un solo patrono. Todos los derechos laborales de los inmigrantes serían los mismos que los de los trabajadores naturales del país (salario, seguro de accidentes y médico, afiliación sindical, etcétera), pero los inmigrantes no tendrían más derechos civiles que estos. Se les negarían los beneficios sociales no relacionados con el trabajo y no tendrían derecho de sufragio. En resumen, recibirían una prima de ciudadanía muy desvirtuada. En ese escenario menos ventajoso para los inmigrantes, el sistema sería similar —pero sin los malos tratos ni estar bajo amenaza— al que existe actualmente en los países del Consejo de Cooperación para los Estados Árabes del Golfo o en Singapur, y en algunos visados concedidos por el Reino Unido y Estados Unidos. También podría uno moverse por la curva de demanda y ofrecer más derechos; en el extremo opuesto, la oferta sería la plena igualdad con los ciudadanos del país.

Las ventajas de concebir la inmigración dentro de este contexto no solo es que permite cierta flexibilidad en lo tocante a la elección de la mejor estrategia migratoria, sino que también —y eso es más importante— impide, gracias a esa flexibilidad, escoger la peor opción de inmigración cero. La califico deliberadamente como la peor opción porque, comparada con cualquier otra alternativa, sería la peor para los inmigrantes, para grandes sectores de la población nativa

|                             |
|-----------------------------|
| VENTAJAS DE LA<br>PROPUESTA |
|-----------------------------|

(aquellos cuya cualificación fuera complementaria a la de los inmigrantes o que se beneficiaran de los menores costes de producción de los bienes y servicios producidos por estos) y para la pobreza y la desigualdad globales. Conceder derechos diferentes a las distintas categorías de residentes es una forma de combatir el peor escenario. No es una solución ideal. Si el mundo estuviera organizado de una manera distinta (por ejemplo, si no estuviera dividido en estados nación), o si las culturas fueran homogéneas, o si la brecha entre la renta media de los países fuera pequeña, o si las personas fueran siempre amables y pacíficas, no cabe duda de que la cosa podría mejorar. Pero como no es así en ningún caso, necesitamos una solución realista que tenga en cuenta el mundo y las opiniones de la gente tal como son y que, dentro de esas limitaciones, desarrolle una solución viable.

Tratar a las distintas categorías de residentes de manera distinta ya es, como he dicho antes, una realidad en muchos países. Los permisos de residencia permiten a las personas vivir y trabajar en los países de acogida sin gozar de toda la gama de derechos civiles. En Estados Unidos, el sistema de derechos y deberes de la gente ya está segmentado. Los subciudadanos, como, por ejemplo, los inmigrantes sin papeles, cuyo número se calcula que supera los diez millones de individuos, o lo que es lo mismo entre un 3 y un 4 por ciento de la población del país, no tienen ningún derecho a prestaciones sociales y a menudo deben enfrentarse a muchas trabas para beneficiarse de la educación gratuita, si es que sencillamente no se les niega por completo, como sucede en algunos estados o en algunas escuelas estatales; además, tienen unas opciones muy limitadas de empleo (solo optan a aquellos en los que no se precisan todos los papeles) y viven bajo la amenaza constante de la deportación. Tampoco pueden viajar fuera de Estados Unidos (lo que hace que su situación sea similar a la de los ciudadanos de los antiguos países del bloque de la Europa del Este). Aceptan, sin embargo, esas estrictas limitaciones de sus derechos y libertades, así como un estatus social inferior, comparado con el de los naturales del país, debido a los grandes beneficios de los que gozan en materia de renta, a un menor grado de violencia y a un trato mejor

comparado con el que tendrían en sus países de origen, así como por la esperanza de que los derechos de sus hijos no sean tan limitados como los suyos. Las categorías de residentes situadas por encima de la de los inmigrantes sin papeles incluyen a las personas que tienen distintos tipos de visados temporales, a las que se permite permanecer en Estados Unidos solo durante un determinado número de años y trabajar para un patrono concreto. Los que poseen la carta verde son, en términos de posibilidades de empleo y también desde el punto de vista fiscal, equivalentes a los ciudadanos, pero no tienen derecho de voto (y, por lo tanto, no pueden decidir en materia tributaria ni en cualquier otro tipo de política nacional). Vemos, pues, en este ejemplo que ya existen condiciones variables, algunas de las cuales se han asentado subrepticamente, y distintos grados de pertenencia en un campo que, en teoría, debería admitir solo una distinción binaria entre ciudadanos y no ciudadanos. Muchos de esos planteamientos representan adaptaciones a la globalización y al mundo de la no autarquía, donde el tipo de división drástica entre ciudadanos y no ciudadanos que existía en el siglo XX ya no es sostenible.

La flexibilidad en la elección del punto de la curva de demanda no significa flexibilidad en la aplicación de las normas. Más bien todo lo contrario. Para que funcione el sistema de inmigración circular, es preciso que los canales de la inmigración legal permanezcan abiertos. Pero al mismo tiempo, todos los de la ilegal tienen que ser cerrados. Si no es así, la elección del punto óptimo en la curva de demanda se volverá irrelevante, y el nivel real de inmigración probablemente lo supere con mucho. Entonces, el peligro de reacción violenta sería muy alto. Si se demuestra que un país es incapaz de hacer cumplir las normas, sus electores quizá decidan que la única solución sensata es la inmigración cero. Para que el sistema funcione, la flexibilidad en la elección de los niveles óptimos de inmigración debe coexistir a veces con una represión despiadada de la inmigración excesiva.

Pero las propuestas que apelan a un trato discriminatorio *de facto* de los inmigrantes tienen

|                                |
|--------------------------------|
| DESVENTAJAS DE<br>LA PROPUESTA |
|--------------------------------|

también sus desventajas. La más grave de ellas probablemente sea la creación de una subclase que, aunque no siempre esté compuesta por los mismos individuos (en el caso de la inmigración circular), existiría sin que se llegara a integrar jamás en la comunidad nativa. Cabe pensar que eso daría lugar al desarrollo de guetos locales, a una elevada tasa de criminalidad y a una sensación generalizada de alienación respecto a la población nativa (y viceversa). El problema de los guetos quizá sea menos grave de lo que pueda parecer a primera vista, cuando los inmigrantes más cualificados y mejor pagados se fueran mezclando con los naturales del país, pero es improbable que el estigma y los problemas de exclusión que comporta la condición de inmigrante lleguen a desaparecer por completo. Además, sería precisa una ejecución firme y posiblemente violenta de las expulsiones cuando concluyeran los permisos, y también sería necesario introducir grandes cambios en los países que no tienen documentos nacionales de identidad.

Este asunto plantea el problema de cómo garantizar la estabilidad social en una sociedad tan diversa y, en cierto modo, desarticulada en la que los inmigrantes pudieran constituir una clase aparte. Cuanto más diversos fueran estos en los campos de la educación y de la renta, menos probable es que fueran percibidos como una clase aparte, tal vez como ocurre hoy día con los poseedores de la carta verde en Estados Unidos, que no son considerados un grupo distinto precisamente porque son individuos cada uno de ellos con niveles educativos diversos, y con una cualificación y una cultura también diversas. Las diferencias en materia de cualificación, de tipo de trabajo y de renta no significan que quienes las tienen vivan en zonas geográficas segregadas (lejos de los naturales del país), y las diferencias de origen étnico no significan que quienes las poseen constituyan un grupo reconocible físicamente o tengan mucho en común unos con otros.

Es más, cuando ponderamos las desventajas de la solución propuesta no solo debemos fijarnos en la suma de todas esas dificultades. Debemos sopesarlas comparándolas con otras alternativas, por ejemplo, la posibilidad de que unas ayudas mayores por parte de los países ricos tal vez sean una forma de frenar la

inmigración. Pero frente a esa idea, habría que señalar que hasta ahora las ayudas han dado muy poco fruto y que, incluso aunque esto cambiara, se tardaría mucho tiempo hasta que este planteamiento lograra resolver el problema fundamental de las enormes diferencias de los niveles de renta y, por lo tanto, del incentivo imparable que estas representan para la inmigración.<sup>[135]</sup> Por consiguiente, la alternativa al menú flexible de derechos de ciudadanía volvería otra vez a ser una solución a la inmigración cero, lo que significaría que Europa y Norteamérica se erigieran como una fortaleza y que se produjeran muchas más muertes a lo largo de las fronteras entre estas dos zonas ricas y sus vecinos más pobres del sur. Lo cual no sería en ningún caso un resultado deseable.

Pasemos a continuación a la movilidad del capital en las condiciones creadas por la globalización.

#### 4.2. EL CAPITAL: CADENAS GLOBALES DE VALOR

La cadena global de valor, una forma de organizar la producción de forma que las distintas fases de esta se hallen localizadas en países diferentes, es probablemente la innovación organizativa más importante de esta era de la globalización. Fue posible gracias a la capacidad tecnológica de controlar con eficacia los procesos de producción desde distintos emplazamientos alejados unos de otros y gracias también al respeto global por los derechos de propiedad.

En otros tiempos, la falta de esos dos elementos limitaba la expansión del capital extranjero. Adam Smith señalaba hace casi doscientos cincuenta años que los dueños del capital prefieren invertir cerca de donde viven para poder vigilar la producción y la forma en que se gestiona la empresa (*La riqueza de las naciones*, libro IV, capítulo II). Antes de que la revolución de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) permitiera que individuos situados a miles de kilómetros de distancia mantuvieran un control estricto del proceso de producción, el menosprecio que sentía Smith por la posibilidad de un capital globalizado tenía razón de ser.

La protección global de los derechos de propiedad constituye el segundo cambio importante. La primera era de la globalización, que a grandes rasgos puede datarse de 1870 a 1914, se vio obstaculizada por la falta de garantías de que la propiedad de una persona estuviera a salvo de los abusos o las nacionalizaciones en el extranjero. Se encontró la «solución» en el imperialismo y el colonialismo. Las naciones exportadoras de capital o bien conquistaban otros países o bien se aseguraban de controlar la política económica de aquellos que eran cuasicolonias, de modo que lugares como China, Egipto, Túnez o Venezuela no tenían más remedio que proteger los derechos de propiedad de las potencias extranjeras.<sup>[136]</sup> El mismo papel desempeñado entonces de manera más brutal por el colonialismo es desempeñado hoy día por el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones, cientos de tratados bilaterales de inversión y otros organismos de gobernanza mundial: todos ellos son los guardianes frente a las nacionalizaciones y los abusos de que pueda ser objeto la propiedad extranjera. En este sentido, la globalización ha creado su propia estructura de gobernanza.

Las cadenas globales de valor han redefinido el desarrollo económico. En el pasado llegó a decirse que la participación de los países en vías de desarrollo en la división internacional del trabajo perjudicaba su propio desarrollo al menos de tres maneras y que, por tanto, daría lugar al «desarrollo del subdesarrollo», como lo denominó André Gunder Frank en un influyente artículo publicado en 1966.

En primer lugar, según la teoría de la dependencia, los vínculos con el norte global afectaban a un número limitado de sectores exportadores y no habían sido capaces de desarrollar otros internos ni progresivos ni regresivos que propulsaran a los países en vías de desarrollo hacia la senda del desarrollo sostenible.

Esta tesis fue complementada por un segundo argumento, el llamado «pesimismo de las exportaciones», que pronosticaba que el sur global seguiría siendo indefinidamente exportador de materias

primas, lo cual conduciría a un deterioro a largo plazo de las condiciones del comercio.

Por último, Robert Allen (2011) ha sostenido hace poco que el progreso tecnológico siempre tiene lugar según la relación capital-trabajo ( $K/L$ ) del país que esté más desarrollado en un determinado momento. Por ejemplo, a Gran Bretaña, la economía más avanzada en 1870, le interesó introducir nuevas formas de producción de bienes y servicios según la relación  $K/L$  a la que había que enfrentarse por entonces; análogamente, Estados Unidos, que es la economía más avanzada en la actualidad, tiene el incentivo de innovar en aquellas técnicas de producción que utilizan unas relaciones  $K/L$  muy elevadas. En general, las economías avanzadas no encuentran incentivo alguno en innovar a unos niveles de relaciones  $K/L$  en los que no producen. (En Estados Unidos, por ejemplo, nadie gastaría ni un céntimo en encontrar una forma mejor de fabricar un coche utilizando trabajadores manuales en vez de robots.) Lo que esto implica es que hoy día los países pobres se enfrentan a la misma función de producción pero con un atraso tecnológico de dos siglos de antigüedad, porque en el mundo rico nadie ve incentivo alguno en mejorar la eficacia de la producción a los niveles de relaciones  $K/L$  que tienen aquellos. En otras palabras, los países tecnológicamente avanzados no tienen el menor interés en averiguar formas de producción más eficaces a unos niveles de relaciones  $K/L$  que ellos no tienen, y los países pobres no poseen los conocimientos ni los medios para hacerlo. Estos, por tanto, se hallan sumidos en una trampa de pobreza: para desarrollarse necesitan elevar el nivel de su producción, pero las tecnologías que existen al nivel de sus relaciones  $K/L$  están anticuadas y son ineficaces.

Todo este pesimismo del sur global cambió de manera radical con la aparición de las cadenas globales de valor. Hoy día, para que un país se desarrolle debe ser incluido en cadenas de suministros occidentales y no tratar de desvincularse del mundo rico. Una razón fundamental de que esto sea así es que los inversores extranjeros consideran las cadenas globales de valor parte integrante de sus propios procesos de producción: ya no hay que «suplicarles» que introduzcan la tecnología más avanzada o más adecuada. Ahora a



ellos mismos les interesa introducir el desarrollo tecnológico al nivel de la escala de salarios y de la relación K/L a los que tienen que enfrentarse en los países pobres, eliminando así la trampa de pobreza identificada por Allen. La importancia de este cambio, tanto para la vida real como por lo que nos dice acerca de la justificación ideológica de la globalización como vía de progreso para el desarrollo de los países pobres, no puede ser subestimada.

Estas cuestiones han sido analizadas con mucha habilidad en el libro de Richard Baldwin *La gran convergencia* (2016), donde sostiene que solo los países que han sido capaces de introducirse en las cadenas globales de suministros (o de valor) han logrado acelerar su desarrollo. Esos países son, según Baldwin, China, Corea del Sur, India, Indonesia, Tailandia y Polonia; y podrían añadirse a la lista algunos otros (Bangladesh, Etiopía, Birmania, Vietnam, Rumanía). Sin embargo, para entender por qué se han beneficiado tanto de la globalización, tenemos que entender las formas técnicas en las que la globalización actual se diferencia de la anterior, aparte de una mayor protección de los derechos de propiedad (gracias a los tratados internacionales y a los mecanismos de aplicación). Son esas características novedosas y específicas de la globalización las que han conferido tanta importancia a las cadenas globales de valor.

|                                              |
|----------------------------------------------|
| LA<br>GLOBALIZACIÓN<br>COMO<br>DESAGREGACIÓN |
|----------------------------------------------|

Baldwin define tres eras de la globalización caracterizadas por el reducido coste del transporte de, sucesivamente, (1) mercancías, (2) información y (3) personas. Las dos primeras eras corresponden a las dos globalizaciones que ya he mencionado, mientras que la tercera se sitúa todavía en el futuro. El argumento es el siguiente: cuando el transporte de mercancías era peligroso y caro, la producción y el consumo tenían que coincidir geográficamente (las comunidades consumían aquello que producían). Incluso en las sociedades premodernas más desarrolladas, como la antigua Roma, el grueso del comercio consistía en el tráfico de artículos de lujo y de grano. Pero Roma fue una excepción; en la mayor parte de las sociedades premodernas, el comercio era mínimo.

Vino luego la Revolución industrial, que redujo los costes del transporte de mercancías. Esta circunstancia supuso que fuera posible el envío de bienes a destinos lejanos y dio lugar a la primera globalización, o «primera desagregación», como la llama Baldwin: las mercancías se producían «aquí» y se consumían «allí». Este hecho proporcionó a la economía prácticamente todos los conceptos y todas las herramientas intelectuales que seguimos utilizando hoy día. La primera desagregación produjo un nuevo interés por las balanzas comerciales nacionales y, por consiguiente, introdujo el mercantilismo. Dio lugar también a que la atención se centrara en todas las fases de la producción nacional de bienes y a la idea de que el comercio consiste en que la nación A exporta mercancías a la nación B (pero no en que la compañía A vende mercancías a la compañía B, o en que la compañía A vende productos a una filial suya, que luego se los vende a la compañía B). Por último, nos proporcionó una teoría del crecimiento que considera que las naciones progresan cuando pasan de la producción de alimentos a la de bienes manufacturados y de ahí a la de servicios. Prácticamente todos los instrumentos de la economía moderna siguen adheridos a la forma en que se produjo la primera desagregación.[\[137\]](#) Las principales características de esta fueron (i) el comercio de bienes, (ii) la inversión extranjera directa (que, a falta de cualquier otro medio para garantizar los derechos de propiedad en lugares lejanos, dio lugar al colonialismo) y (iii) los estados nación.

Hoy día, en la que Baldwin identifica como la segunda desagregación (y la segunda globalización), los tres actores principales han cambiado. Ahora, el control y la coordinación de la producción se hacen «aquí», pero la producción real de las mercancías tiene lugar «allí». Fijémonos en la diferencia: primero se desagregan la producción y el consumo, y luego se desagrega la producción propiamente dicha.[\[138\]](#) Esto último fue posible gracias a la revolución de las TIC, que permitió a las empresas diseñar y controlar los procesos desde el centro al tiempo que dispersaban la producción entre cientos de filiales y subcontratistas repartidos por todo el mundo. La reducción del coste

|                             |
|-----------------------------|
| LA SEGUNDA<br>GLOBALIZACIÓN |
|-----------------------------|

de informatización del transporte (en esencia, la capacidad de coordinarlo y controlarlo independientemente de la distancia) supone para la segunda desagregación lo que la reducción de los costes de los transportes supuso para la primera. Ahora los principales actores son (i) la informática y el control (no las mercancías), (ii) las instituciones coercitivas globales (no el colonialismo) y (iii) las empresas (no las naciones).

Hay un par de cosas más que son características de la segunda desagregación. En primer lugar, la importancia de las instituciones ha aumentado. Cuando la globalización suponía solo la exportación de mercancías, las instituciones del país al cual eran exportadas no importaban mucho; independientemente de que fueran buenas o malas, los exportadores cobraban más o menos igual.<sup>[139]</sup> No ocurre lo mismo con la segunda desagregación. Cuando la producción está deslocalizada, la calidad de las instituciones, las infraestructuras y la política del país receptor son importantísimas para el centro. Si se roban los diseños, si las mercancías son incautadas, o si los desplazamientos de las personas entre el centro y las sedes deslocalizadas se dificultan, toda la estructura de producción de la empresa se viene abajo. Para el centro, la calidad de las instituciones de la sede deslocalizada resulta casi tan importante como la de las locales. Eso significa que las instituciones de la periferia o bien tienen que ceñirse todo lo posible a las del centro o bien tienen que estar tan integradas como sea posible, esto es exactamente lo contrario de lo que enseñaba la escuela de la dependencia.

En segundo lugar, el progreso tecnológico en las sedes deslocalizadas tiene ahora unos matices completamente distintos de los que tenía en el pasado. Mientras que en otro tiempo los países en vías de desarrollo tenían que esforzarse por atraer a los inversores extranjeros e inducirlos a compartir con ellos sus conocimientos, ahora una empresa central (la empresa madre) encuentra muchos alicientes en asegurarse de que la mejor tecnología sea utilizada en las sedes deslocalizadas, que se han convertido en parte integral de la cadena de producción del centro.

Se trata de un cambio tremendo: en vez de que los países pobres tengan que incentivar a las empresas extranjeras a cederles la tecnología, ahora el propietario de esta está dispuesto a ceder a la sede deslocalizada toda la tecnología que le sea posible.

En cierto modo, las tornas han cambiado: ahora es la nación en la que está radicada la empresa madre la que intenta evitar que esta traslade su mejor tecnología a la periferia. Las rentas de la innovación, percibidas por los líderes de las nuevas tecnologías, son derrochadas lejos del centro. Ese es uno de los principales motivos por los que los habitantes de los países ricos a menudo se quejan de la subcontratación (o deslocalización). La critican no solo porque se ven afectados los empleos de su país, sino también porque las rentas de la innovación se reparten más a menudo con la mano de obra extranjera que con los trabajadores del propio país. Los beneficios generados por la nueva tecnología van a parar a los empresarios y los capitalistas del centro, pero también a los trabajadores de las zonas menos desarrolladas en las que la producción ha sido subcontratada. Un indicio de ese proceso es que la deslocalización ha sido particularmente fuerte en las industrias de tecnología punta. En un estudio acerca de ocho economías avanzadas (Japón, Dinamarca, Finlandia, Alemania, Italia, los Países Bajos, el Reino Unido y Estados Unidos), Bournakis, Vecchi y Venturini (2018) observan que la descentralización de la tecnología punta ha aumentado desde el 14 por ciento del valor añadido a finales de los noventa (el nivel al que estaba desde el comienzo de esa década) hasta cerca del 18 por ciento en 2006. La deslocalización en las industrias de baja tecnología ha permanecido estable en torno al 8 por ciento del valor añadido. Las personas que se ven apartadas de esos beneficios son los trabajadores de los países ricos. Este cambio es también uno de los principales motivos de que la globalización actual vaya acompañada de una pérdida del poder de negociación de estos y del estancamiento de los salarios de los trabajadores menos cualificados (o al menos de aquellos que pueden ser sustituidos fácilmente por extranjeros). Esto también explica los recientes intentos de dar marcha atrás a la globalización en el mundo desarrollado. Y lo que es más importante, es uno de los

orígenes de la coalición tácita que se ha formado, a escala global, entre los ricos de los países ricos y los pobres de los países pobres.

La segunda desagregación ha cambiado también de manera fundamental nuestra idea de que el desarrollo sigue ordenadamente una serie de fases previstas de antemano. La tesis anticuada, basada en la forma en la que progresaron primero Inglaterra y luego Estados Unidos y Japón, decía que los países pasaban por una

|                                                                      |
|----------------------------------------------------------------------|
| LA SEGUNDA<br>GLOBALIZACIÓN<br>INTRODUCE EL<br>CAPITALISMO<br>GLOBAL |
|----------------------------------------------------------------------|

fase de sustitución de las importaciones por una elevada protección arancelaria, para exportar luego productos manufacturados sencillos y después paulatinamente otros más sofisticados con un valor añadido más alto. Esa era la idea que se ocultaba tras la mayoría de las políticas de desarrollo entre los años cincuenta y ochenta del siglo XX. Corea del Sur, Brasil y Turquía son los mejores ejemplos de países que siguieron ese tipo de políticas. En los años noventa, con la segunda globalización, las cosas cambiaron. Lo que ha resultado trascendental para el éxito de los países en vías de desarrollo ya no ha sido progresar a través de una serie de fases previstas de antemano utilizando sus propias políticas económicas, sino pasar a formar parte de las cadenas globales de suministros organizadas por el centro (el norte global). Y más aún, no solo entrar en fases de valor añadido más alto copiando lo que hacían los países ricos, sino, como está haciendo China en la actualidad, convertirse ellos mismos en líderes tecnológicos. La segunda desagregación ha permitido saltarse las fases que antes se consideraban necesarias. Todavía en los años ochenta resultaba impensable que países que eran mayoritariamente rurales y pobres, como la India y China, se convirtieran en líderes tecnológicos en el curso de dos o tres generaciones, o al menos que se situaran muy cerca de la frontera de posibilidades de producción en determinados campos. Gracias a su inserción en las cadenas globales de suministros, esa eventualidad se ha hecho realidad.

La manera de interpretar los éxitos de Asia en la era actual no consiste en considerar a China, la India, Indonesia, Tailandia, etcétera, las versiones más nuevas de Corea del Sur. Todos esos

países son los pioneros encargados de abrir una nueva vía hacia el progreso que, mediante la integración de su economía en el mundo desarrollado, se salta diversas fases tecnológicas e institucionales. Los países que más éxito han tenido en la segunda globalización son los que, debido a una serie de factores institucionales, a la cualificación y el coste de su mano de obra, y a su proximidad geográfica al norte global, han sido capaces de pasar a ser parte integrante de la economía de este. Un modelo así supone una inversión del viejo paradigma de la dependencia, que sostenía que la desvinculación era la vía hacia el desarrollo. Por el contrario, crear vínculos es lo que ha permitido a Asia recorrer el camino desde la pobreza más absoluta hasta alcanzar una renta media en un periodo de tiempo notablemente breve. Esa conexión tecnológica e institucional está en el origen de la propagación del capitalismo al resto del mundo y su actual predominio universal. La segunda globalización y la supremacía del capitalismo, pues, van de la mano.

¿Cómo será la tercera globalización, según Baldwin? La desagregación definitiva (al menos desde la perspectiva actual) llegará con la capacidad del trabajo de circular sin problemas. Eso sucederá cuando los costes del trabajo móvil o teletrabajo se reduzcan. Para las actividades que requieren la presencia física de una persona, el coste de trasladarla temporalmente a un lugar distinto sigue siendo alto. Pero si esto se resuelve por medio del control remoto, como vemos ya en el caso de los médicos que llevan a cabo operaciones quirúrgicas a distancia utilizando robots, el trabajo también podrá globalizarse. La tercera desagregación, la de los trabajadores (como inversión en el proceso de producción) respecto del lugar físico que ocupan, hará que nuestras ideas sobre la inmigración y los mercados laborales sean muy diferentes: si las tareas que actualmente requieren la presencia física de un trabajador pueden realizarse a distancia por una persona en cualquier punto del globo, entonces la migración de los trabajadores tendrá una importancia mucho menor. Como consecuencia de la tercera desagregación, quizá tengamos un mercado laboral global que remedará la forma que tendría el mundo si la inmigración

careciera por completo de restricciones; pero sin que hubiera un movimiento de población propiamente dicho.[\[140\]](#)

Quizá la idea más importante que comporta la teoría de las globalizaciones de Baldwin, entendidas como una serie de desagregaciones sucesivas, es que nos permite considerar el progreso económico de los dos últimos siglos como un continuo movido por la facilitación sucesiva del movimiento de mercancías, información y, finalmente, personas. Nos permite asimismo atisbar una utopía (o quizá una distopía) en la que todo podría moverse de manera casi instantánea y sin dificultad por todo el mundo. Sería la victoria definitiva sobre las limitaciones del espacio y el tiempo.

Pero la tercera gran desagregación todavía no ha llegado y, por lo tanto, seguimos viviendo en un mundo en el que los trabajadores tienen que trasladarse físicamente al lugar en el que se ejecuta la faena, y el rendimiento de la misma unidad de trabajo sigue variando muchísimo dependiendo de dónde esté localizada la mano de obra. En otras palabras, nos enfrentamos todavía a un mundo en el que, como se demostraba en la sección anterior, los alicientes para la migración son enormes, y la de los trabajadores constituye un gran problema.

A continuación, pasaremos a examinar lo que suponen el movimiento del capital y el movimiento del trabajo para la viabilidad del estado del bienestar, ampliando así el estudio que hacíamos en el capítulo 2.

#### 4.3. EL ESTADO DEL BIENESTAR: SUPERVIVENCIA

La existencia de la renta de ciudadanía y, por consiguiente, el hecho de que la ciudadanía sea un patrimonio deriva de tres ventajas económicas fundamentales que esta confiere a quien la posee: (a) un conjunto mucho más grande de oportunidades económicas, que se reflejan sobre todo en salarios más altos y en trabajos más interesantes; (b) derecho a acceder a las valiosas prestaciones sociales; y (c) ciertos derechos no económicos vinculados con las

instituciones existentes (por ejemplo, el derecho a un juicio justo y a la no discriminación). El elemento (a) no es nuevo, aunque ha adquirido una mayor relevancia. Desde comienzos de la historia de la que tenemos constancia, las comunidades se han diferenciado por los salarios y las oportunidades que ofrecían a sus ciudadanos. Por ejemplo, Roma y Alejandría estaban llenas de individuos que no habían nacido en ninguna de estas ciudades, pero que habían llegado a ellas en busca de empleos bien remunerados y mejores perspectivas de ascenso. En cualquier caso, la brecha entre sociedades ricas y pobres no ha sido nunca tan grande como ahora. El elemento (c) tampoco es nuevo: cuando se vio amenazado con la tortura, el apóstol cristiano Pablo exclamó «Ego sum Romanus civis» («Soy ciudadano romano»), que en principio lo protegía, como efectivamente sucedió en su caso.

Pero el elemento (b) —los beneficios económicos derivados de la existencia del estado del bienestar— es nuevo, porque el propio estado del bienestar es un constructo moderno. Como se basa explícitamente en la idea de ciudadanía, en parte como un medio de trascender el conflicto interno existente entre capital y trabajo, es bastante normal que esta se haya convertido en el criterio fundamental para percibir las subvenciones sociales que ofrece el país. El Estado nación, el estado del bienestar y la ciudadanía han quedado, por tanto, inextricablemente unidos. Es más, el estado del bienestar, sobre todo en Escandinavia, fue creado sobre las premisas de la homogeneidad cultural y a menudo étnica. Esto tenía dos funciones: garantizaba que las normas de conducta, que son trascendentales para la sostenibilidad del estado del bienestar, fueran las mismas en la mayoría de los sectores de la población, y venía a subrayar la idea de unidad nacional y, por tanto, debilitaba la fuerza del conflicto de clases.

En nuestra época globalizada, ha surgido un claro conflicto entre el estado del bienestar, el acceso al cual se basa en la ciudadanía, y la libre circulación de los trabajadores. El hecho de que haya un estado del bienestar con beneficios asignados solo a los ciudadanos y que, por consiguiente, forman parte de la renta de ciudadanía (en algunos casos una parte sustancial), no puede por menos que estar



en contradicción con la libre circulación de los trabajadores. El hecho de que a los inmigrantes se les conceda más o menos automáticamente la ciudadanía implica la rebaja de la renta percibida por los ciudadanos del país. La existencia del estado del bienestar no es, a largo plazo, compatible con la globalización plena que incluye la libre circulación de los trabajadores. Como hemos visto, la renta de ciudadanía surge debido a una limitación *de facto* de la inmigración impulsada por los naturales del país (similar a la restricción al comercio impulsada por los partidarios de los monopolios). Esa limitación se impone con el fin de preservar el elemento (a) de la renta (los salarios altos), pero también el elemento (b), las prestaciones sociales. El elemento (c), al ser un bien público, puede que sea, desde el punto de vista de los ciudadanos nativos, menos importante, porque puede ser compartido con otros a un coste relativamente bajo.

Las grandes diferencias existentes entre las naciones en los tres elementos (a, b y c) dan lugar a elevadas primas de ciudadanía (o penalizaciones), y a su vez a más políticas restrictivas en lo tocante a la libre circulación del trabajo. La divergencia de las rentas medias durante casi todo el siglo XX (esto es, cuando los países ricos crecían, en términos de renta per cápita, más deprisa que los países pobres) y la existencia del estado del bienestar son las responsables de unas actitudes mucho menos tolerantes hacia la libre circulación del trabajo en los países receptores. La existencia de una gran prima de ciudadanía y la implantación de políticas antinmigración son las dos caras de la misma moneda. No existe una sin la otra. Esta constatación nos lleva a extraer la conclusión (ya analizada en la sección 4.1) de que para que la globalización del trabajo deje de ser una cuestión política, o bien habrá que reducir la brecha entre las rentas nacionales (de modo que los países pobres se pongan a la altura de los ricos), o bien los estados del bienestar existentes en el mundo rico tendrán que ser drásticamente reducidos o disueltos, o bien habrá que conceder a los inmigrantes muchos menos derechos que a los naturales del país. Si pensamos que la libre circulación de los trabajadores es deseable porque incrementa la renta global y las

de los inmigrantes, reduciendo así la pobreza del mundo, debemos concluir, siguiendo el mismo razonamiento, que uno de los principales obstáculos a esos desarrollos favorables es el estado del bienestar en los países ricos. Pero, si llevamos este mismo razonamiento todavía más allá, si bien es harto improbable que el estado del bienestar se vea reducido o disuelto, pues ello toparía con una gran resistencia política, ya que una medida semejante acabaría con la mayor parte de los avances sociales alcanzados por los ciudadanos y los trabajadores de los países ricos, se ve uno barajando de nuevo la propuesta que supone el recorte de los derechos económicos de los inmigrantes.[\[141\]](#)

LOS PARTIDOS DE  
IZQUIERDAS Y EL  
ESTADO DEL  
BIENESTAR

Una de las consecuencias políticas de la estrecha vinculación existente entre el estado del bienestar y la ciudadanía es la postura antiglobalización de ciertos partidos de izquierdas (como La France Insoumise en Francia, y los socialdemócratas de Dinamarca, Austria, Holanda y Suecia). Estos partidos están en contra de las salidas de capital (porque la deslocalización y las inversiones en los países pobres destruyen el empleo en los países ricos, aunque acaso creen muchos más puestos de trabajo en otros lugares) y contra la inmigración. Esos partidos de izquierdas, que desempeñaron un papel trascendental en la creación del estado del bienestar, se sitúan así en la posición aparentemente paradójica de ser a un tiempo nacionalistas y antinternacionalistas, rompiendo con una larga tradición de socialismo internacionalista. Este cambio de actitud parte de una variación que ha tenido lugar a lo largo de los últimos ciento cincuenta años: un alejamiento de la uniformidad en las condiciones económicas de los pobres independientemente de cuál sea su nación, y la construcción de unos estados del bienestar complejos y completos en los países ricos. Por consiguiente, el cambio experimentado por la política de los partidos de izquierdas no es accidental, sino que se trata de una respuesta a unas tendencias a largo plazo. Tanto estos como los socialdemócratas tienen unos electorados relativamente bien definidos de trabajadores del sector industrial y del público, cuyos empleos se ven

amenazados por la libre circulación del capital y del trabajo. Abandonando de hecho la tradición de internacionalismo, esos partidos se han vuelto más parecidos a los de derechas y se acercan políticamente más a esos mismos partidos, con los que a menudo (como sucede en Francia) comparten actualmente espacio político y votantes. No obstante, todavía puede verse un internacionalismo residual en las políticas antidiscriminatorias de los partidos de izquierdas, cuyos principales beneficiarios son los inmigrantes que viven ya en los países de acogida. Así pues, sus votantes ponen de manifiesto una especie de actitud esquizofrénica al ser partidarios de los derechos de los inmigrantes que han logrado entrar en el país, pero estar al mismo tiempo en contra de la entrada de otros, y contra la salida de más capital que permita dar empleo a personas más pobres que ellos.

Concluiré esta sección con un problema más filosófico que se oculta tras el análisis de la inmigración. La existencia de la renta de ciudadanía implica una desigualdad manifiesta de oportunidades

|                                           |
|-------------------------------------------|
| DESIGUALDAD<br>GLOBAL DE<br>OPORTUNIDADES |
|-------------------------------------------|

a escala global: dos individuos idénticos, uno nacido en un país pobre y otro en un país rico, tendrán derecho a unas fuentes de renta muy desiguales a lo largo de toda su vida. Se trata de un hecho evidente, pero sus consecuencias todavía no han sido extraídas del todo. Si comparamos la situación de esos dos individuos con la de otros dos individuos idénticos nacidos en un mismo país, uno de padres pobres y otro de padres ricos, comprobaremos que en este segundo caso se suscitaría entre la mayoría de los ciudadanos del país cierta preocupación por la desigualdad de oportunidades, y muchos de ellos compartirían la opinión de que estas deberían ser eliminadas de raíz. Pero el primer caso expuesto no parece que suscite preocupación alguna. La obra de John Rawls ofrece un ejemplo perfecto de esa discrepancia o, mejor dicho, incoherencia. En su libro *Teoría de la justicia*, otorga un lugar de la máxima importancia a las desigualdades dentro de una nación y sostiene que las que se dan entre las personas nacidas de padres ricos y pobres tienen que ser compensadas o eliminadas. Pero cuando se sitúa en el terreno internacional en *El derecho de*

*gentes*, Rawls ignora por completo las desigualdades entre las personas nacidas en países ricos y pobres. Pero, según las palabras escritas hace casi un siglo por Josiah Stamp (1926), «aunque centremos nuestro interés en la herencia individual, no podemos desatender por completo los aspectos colectivos. Cuando [una persona] viene al mundo, tiene que ser asociada, en cuanto unidad económica, con dos tipos de asistencia; esto es, lo que hereda individualmente de sus padres, y lo que hereda socialmente de la sociedad anterior, y en ambos casos ha estado presente el principio de herencia individual».

Por regla general, la desigualdad global de oportunidades no es considerada en absoluto un problema, y mucho menos uno que necesite solución. Dentro de los estados nación, muchos consideran la transmisión intergeneracional de la riqueza adquirida por la familia algo más bien inadmisibile; pero entre naciones distintas, la adquirida colectivamente no se considera motivo de preocupación. Es algo que resulta interesante, porque los lazos que unen al individuo con su familia son más estrechos que los que lo unen con toda una comunidad, y cabría pensar que la transmisión de la riqueza de la familia de una generación a otra podría considerarse menos inadmisibile que la transmisión de la riqueza de toda una sociedad entre diversas generaciones de individuos sin ningún parentesco. El motivo de que no sea así radica, al parecer, en una diferencia crucial, a saber: en el primer caso, en el que la transmisión intergeneracional del patrimonio tiene lugar dentro de la misma comunidad, los individuos pueden comparar fácilmente su posición unos con otros y sentirse ofendidos por la injusticia; en el otro caso, la desigualdad es internacional, y los individuos no pueden compararse fácilmente unos con otros, o quizá no tengan ningún interés en hacerlo (o, por lo menos, los ricos). La distancia, como señalaba Aristóteles, a menudo hace que las personas se muestren indiferentes por la suerte que puedan correr los demás, quizá porque no los consideran como iguales con los que comparar sus ingresos o su riqueza.[\[142\]](#) La pertenencia formal a una comunidad (la ciudadanía) es fundamental para explicar esas diferencias. La

cuestión básica era definida con total claridad por Adam Smith en la *Teoría de los sentimientos morales*: «En la gran sociedad de la humanidad [...] la prosperidad de Francia [debido a su mayor número de habitantes] debería ser un objeto de mucha mayor importancia que la de Gran Bretaña. Sin embargo, el súbdito británico que, por esa razón, prefiriera en todas las ocasiones la prosperidad del primer país antes que la del segundo, no sería considerado un buen ciudadano de Gran Bretaña» (sección VI, capítulo 2).

Nuestra antigua costumbre de «nacionalismo metodológico», en virtud del cual estudiamos esencialmente ciertos fenómenos dentro de los confines de una determinada nación, nos lleva a adoptar una postura en la que la igualdad de oportunidades parece que solo corresponde al Estado nación y que solo debe ser estudiada dentro de él. La desigualdad global de oportunidades es olvidada o ignorada. Puede que esa fuera una postura razonable desde el punto de vista filosófico y práctico en el pasado, cuando el conocimiento de las diferencias entre las distintas naciones era bastante vago y la desigualdad de oportunidades no era corregida ni siquiera en el propio país. Pero hoy día quizá no sea tan razonable. Sin duda los cosmopolitas y los partidarios del estatismo discreparán en este punto. Pero también debemos poner la cuestión sobre la mesa en términos económicos y analizarla con respecto a la inmigración, que es su manifestación más visible.

#### 4.4. LA CORRUPCIÓN A ESCALA MUNDIAL

Creo que se tiene la sensación general de que en la mayoría de los países la corrupción es mayor en la actualidad que hace treinta años.<sup>[143]</sup> Pero si la calculamos por el número de casos que salen a la luz, esa impresión podría resultar equívoca. Puede que la capacidad de controlar la corrupción y castigar a los delincuentes vaya en aumento, más que la corrupción propiamente dicha. O bien, puede que nuestra sensación de que aumenta en todo el mundo

viene determinada por el hecho de que en la actualidad tenemos mucha más información que en el pasado, no solo acerca de la corrupción a escala local, sino también en muchos lugares distintos del planeta. Ninguna de las dos posibilidades puede ser descartada fácilmente. Respecto a la primera de ellas, carecemos de datos fiables acerca del cumplimiento de la ley a lo largo de la historia y, aun cuando los tuviéramos, el incremento del número de casos de corrupción procesados no podría decirnos nada acerca de la magnitud de esta ni acerca de la fuerza de la aplicación de la ley. Ello se debe a que la magnitud de la corrupción (el denominador que deseáramos tener cuando juzgamos si el cumplimiento de la ley ha mejorado o no) es por definición desconocida. Tendríamos conocimiento solo de los casos llevados ante los tribunales, no de la verdadera magnitud de la corrupción.

Esta falta de conocimientos puede remediarse hasta cierto punto gracias a determinados indicadores basados en diversas encuestas en las que se pregunta a varios expertos su opinión acerca de la prevalencia de la corrupción, como, por ejemplo, el Índice de Percepción de la Corrupción publicado por Transparencia Internacional, o los Indicadores de Gobernanza Mundial, que es un programa del Banco Mundial. No son encuestas acerca de la corrupción como tal, sino más bien acerca de cómo se percibe.<sup>[144]</sup> Pero esos estudios no empezaron a llevarse a cabo hasta mediados de los años noventa, cuando la globalización marchaba ya viento en popa. Y lo que es más importante, esos indicadores solo permiten hacer comparaciones relativas sobre la corrupción (¿había más corrupción en Rusia que en Dinamarca en un determinado año?), y no seguir su evolución a lo largo del tiempo (¿hay más corrupción en Rusia en 2018 que la que había en 2010?), ni hacer comparaciones cardinales (¿hay este año más corrupción en Rusia que el año pasado en comparación con Dinamarca?). Y ello se debe a que los indicadores simplemente establecen una clasificación anual de los países; no comparan los valores de un año a otro. Tampoco podemos decir gran cosa acerca de si las propias percepciones de la gente se hallan influenciadas por una mayor información sobre los

casos de corrupción, por la existencia de unos medios de comunicación más abiertos, y por un mayor conocimiento de aquella fuera de los pequeños círculos en los que se mueve cada uno.

Para más información, deberíamos recurrir a los cálculos más recientes de la cantidad de fondos guardados en los paraísos fiscales. El uso de estos no es un indicador preciso de la corrupción, pero ambas cosas están relacionadas. Por supuesto, el dinero ganado por medio de la corrupción no tiene por qué ser guardado en paraísos fiscales; puede ser «convertido» en actividades lícitas o usado, por ejemplo, para la adquisición de inmuebles en Londres o en Nueva York. Por consiguiente, el hecho de calcular solo el volumen del dinero depositado en los paraísos fiscales podría inducir a subestimar la corrupción. Pero a su vez podría inducir a sobrevalorarla, pues el dinero ganado legalmente también puede depositarse en paraísos fiscales, tan solo con el fin de no tener que pagar impuestos. En uno y otro caso, sin embargo, la mayor parte de ese dinero es extralegal por cuanto es corrupto ya sea por sus orígenes, ya sea por las intenciones que se persiguen (la evasión de impuestos).<sup>[145]</sup> Utilizando los datos acerca de las anomalías en las posiciones de los activos entre unos países y otros, Gabriel Zucman (2013, 1322) calculaba que en 2008 unos 5,9 billones de dólares — el 8 por ciento del patrimonio financiero global de los hogares, o el 10 por ciento del PIB global— estaban guardados en paraísos fiscales (tres cuartas partes de esa cantidad no estaban registradas). Esa cifra se ha mantenido estable desde el año 2000, cuando Zucman realizó los primeros cálculos, hasta 2015.<sup>[146]</sup> Por definición, dicha cifra incluye solo el patrimonio financiero y no tiene en cuenta muchas otras formas (inmuebles, joyas, obras de arte) en las que pueden atesorarse bienes robados o adquiridos legalmente pero que se quieren proteger del fisco.

Otra forma de calcular la corrupción es estudiar los errores y omisiones netos globales, una categoría de la balanza de pagos de cada país que refleja, en parte, errores auténticos y, en parte, la fuga de capitales que puede estar relacionada con actividades corruptas dentro del propio país, tales como la subfacturación de las

exportaciones o la sobrefacturación de las importaciones (de modo que la diferencia resultante se quede en el extranjero), y otras transacciones ilícitas. Los datos procedentes del FMI demuestran que los errores y omisiones netos globales, aunque nunca superaban los 100.000 millones de dólares al año antes de la crisis financiera de 2008, han ascendido desde entonces a más de 200.000 millones de dólares anuales de media durante los cinco años para los cuales existen datos disponibles.[\[147\]](#)

Otro enfoque que permite cuantificar la corrupción, o más exactamente un suceso de la riqueza adquirida por medio de los contactos políticos, es el empleado por Caroline Freund en su innovador libro *Rich People Poor Countries: The Rise of Emerging Market Tycoons and Their Mega Firms* (2016). En él clasificaba a los multimillonarios de todo el mundo dependiendo de si la principal fuente de su riqueza era lo que ellos mismos habían ganado o lo que habían heredado. Dentro de la primera categoría, Freund separaba un grupo de multimillonarios cuya riqueza proviene de recursos naturales, privatizaciones u otros contactos con el Gobierno.[\[148\]](#) La figura 20 muestra el porcentaje de multimillonarios (no el porcentaje de su patrimonio total) que se calcula que entra dentro de este grupo. En las economías avanzadas, la parte que les corresponde es de alrededor de un 4 por ciento (con un incremento en los países anglosajones y en Europa Occidental entre los años 2001 y 2014). En las economías de mercado emergentes, esa parte es de entre un 10 y un 20 por ciento, con la excepción de la participación elevadísima que corresponde al grupo compuesto por la Europa del Este, Rusia y Asia Central, y que está alimentada por los multimillonarios de las repúblicas de la antigua Unión Soviética. Al margen de esta última región (que puede ser considerada la más corrupta con diferencia) y de Latinoamérica, el porcentaje de multimillonarios que deben su patrimonio a las relaciones políticas está en aumento en todas las regiones. El incremento es particularmente fuerte en el África subsahariana y en Asia Meridional (sobre todo a causa de la India). Se calcula que la parte de la riqueza total correspondiente a este grupo de multimillonarios ha



aumentado del 3,8 por ciento en 2001 al 10,2 por ciento en 2014, y la cuota más elevada, como era de prever, se sitúa en la Europa del Este, Rusia, y Asia Central (73 por ciento), Oriente Próximo y África del Norte (22 por ciento), y Latinoamérica (15 por ciento).[\[149\]](#)

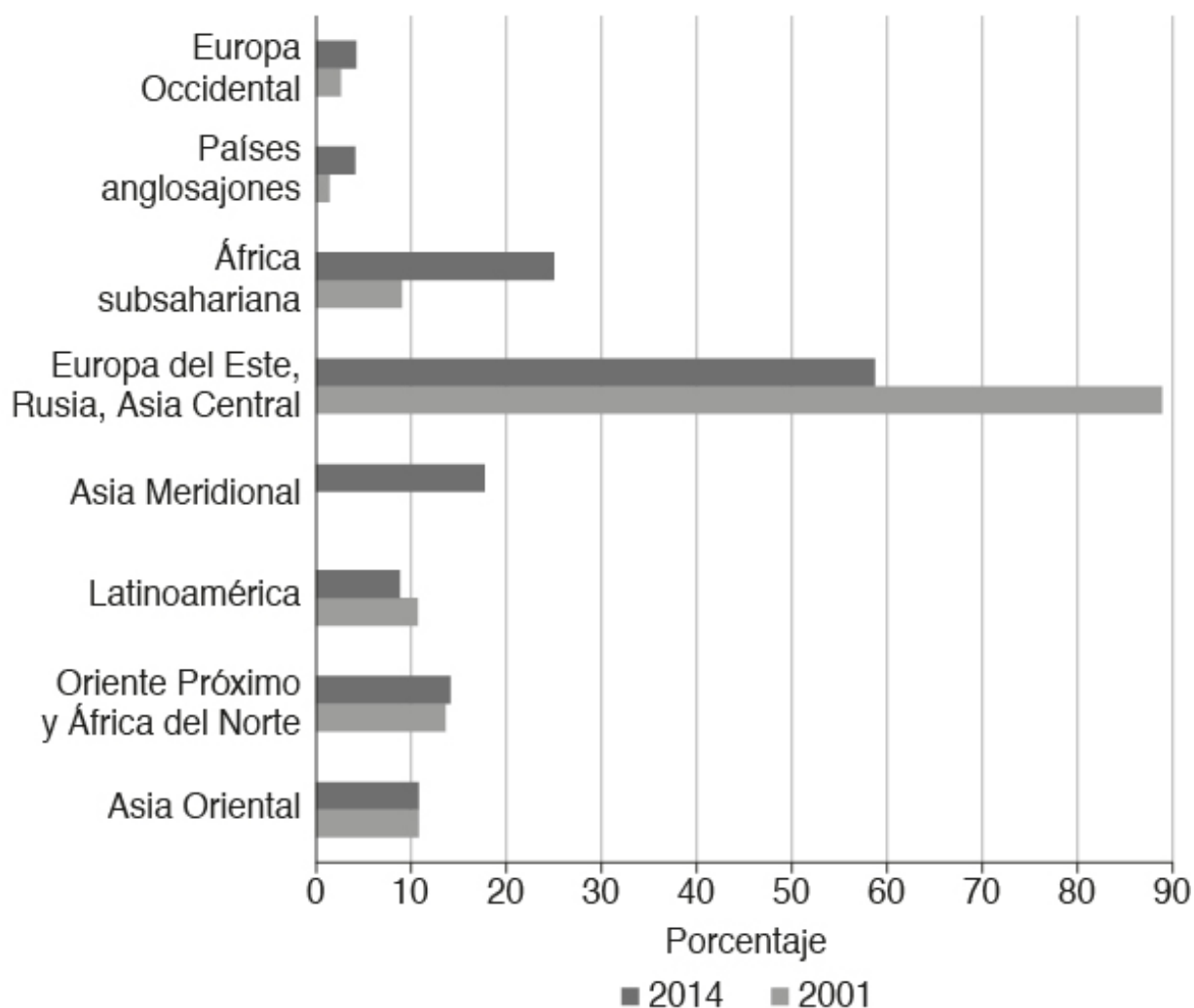


FIGURA 20. Porcentaje de multimillonarios cuya riqueza se calcula que procede de recursos naturales, privatizaciones u otras relaciones con el Gobierno, 2001 y 2014.

Los países anglosajones son Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Estados Unidos. Los países desarrollados de Asia Oriental han sido omitidos porque la parte que les corresponde en estos dos años es cero. Fuente: datos basados en Freund (2016, 37-38, tabla 2.4).

4.4a. *Tres causas de la corrupción en la era de la globalización*

Pese a la imposibilidad de una cuantificación directa de la corrupción y al hecho de que debamos basarnos en sucedáneos, hay contundentes fundamentos teóricos para creer que la corrupción mundial es ahora mayor de lo que era hace veinte o treinta años, y que posiblemente seguirá aumentando. Yo distingo al menos tres de esos fundamentos: (i) el capitalismo hipercomercializado y globalizado, en el que el éxito en la vida se mide solo por el éxito económico (y que analizaremos con mayor detalle en el capítulo 5), (ii) las cuentas de capital abiertas, que hacen que resulte más fácil mover el dinero de una jurisdicción a otra y, por lo tanto, blanquear el dinero robado o evadir impuestos, y (iii) el efecto demostración de la globalización, en virtud del cual los individuos (especialmente los burócratas) de los países de renta media y pobre creen que merecen el nivel de consumo del que disponen sus análogos en los países ricos, un nivel que ellos, con sus bajos salarios, solo pueden alcanzar si se dejan corromper. El punto (i) es en esencia ideológico y general (es decir, afecta a todos los lugares del mundo y en principio a todas las personas); el punto (iii) es más limitado y afecta solo a ciertos grupos de individuos; y el punto (ii) es una condición favorecedora, un factor que facilita la corrupción a escala mundial.

Paso a analizar brevemente cada uno de estos puntos.

|                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| LÍMITES A LA<br>CORRUPCIÓN EN<br>LOS PAÍSES NO<br>INTEGRADOS EN<br>LA ECONOMÍA DEL<br>MUNDO<br>CAPITALISTA | Doy por sentado aquí un argumento que voy a desarrollar en mayor detalle en el capítulo 5: la hiperglobalización exige, como superestructura intelectual, una ideología que justifique el lucro (de todo tipo) y en la que el éxito financiero domine todos los demás objetivos y cree una sociedad fundamentalmente amoral. Esa amoralidad implica que la sociedad y los individuos son indiferentes respecto a la forma en que se adquiriera la riqueza, siempre y cuando se haga al borde de la legalidad (aunque sea en contra de la ética), o fuera de la legalidad pero sin que se sepa, o de una forma que es ilegal en una jurisdicción pero que puede ser presentada como legal |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

en otra. En estas condiciones, la consecuencia que se deriva de todo ello es que habrá unos alicientes muy fuertes para que se desarrollen comportamientos corruptos.[150] El objetivo será incurrir en una corrupción «óptima» o «inteligente», que quizá sea éticamente inaceptable pero también difícil de detectar o incluso de clasificar como corrupción. Aun cuando esas actividades pudieran ser consideradas corruptas en un sentido lato, eso no significa que sean clasificadas legalmente como tales y, por ende, perseguidas por las autoridades; como, por ejemplo, en Estados Unidos, donde la actividad de los cabilderos siempre anda en la frontera entre lo legal y lo ilegal.[151] Contribuye además a la corrupción la creación de todo un aparato de abogados cuyo interés es asesorar a sus clientes sobre la mejor manera de conseguir sus objetivos corruptos sin quebrantar abiertamente la ley, o quebrantándola lo más mínimo. Londres, por ejemplo, es la sede de una industria legal que ha trabajado con ahínco para hacer posible que los individuos corruptos de Rusia, China, Nigeria y muchos otros países blanqueen su dinero en Inglaterra o utilicen Londres como el centro de las actividades que les permitan blanquearlo en otro sitio.

La propagación de la globalización a todos los rincones del mundo ha facilitado mucho la corrupción. En sus libros pioneros acerca de la que hay en China, Minxin Pei explicaba por qué la corrupción era casi inexistente bajo la presidencia de Mao (Pei 2006, 147-148). Identificaba varios motivos: la capacidad que tenía la gente de controlar los patrones de gastos de las autoridades locales, que vivían cerca de sus electores y estaban expuestos a purgas periódicas (si se hacían sospechosos de corrupción[152] o de deslealtad); la pobreza y la falta de productos que resultaran atractivos, situación que limitaba notablemente lo que los funcionarios corruptos podían comprar con su dinero; y el aislamiento de China respecto al resto del mundo, que hacía imposible que esos mismos dirigentes pudieran transferir el dinero al extranjero. Este último elemento quizá fuera el más importante.

Donde mejor puede comprobarse cómo un sistema económico distinto, como la autarquía o el aislamiento del capitalismo, limita la

corrupción es en el caso de los países comunistas. Ahí la mayor parte de las transacciones de dinero se llevaban a cabo entre empresas de propiedad pública y flujos de dinero que pasaban por alto totalmente a las familias. Ese dinero de las empresas a menudo eran solo unidades contables que circulaban dentro del sector empresarial y no podía ser utilizado para efectuar adquisiciones familiares. Quizá la forma más sencilla de visualizar ese sistema sea imaginar una situación en la que todas las transacciones comerciales entre empresas se hacen con una moneda electrónica que no puede ser utilizada para pagar salarios ni para la adquisición particular de productos.<sup>[153]</sup> Una empresa dedicada a la fabricación de muebles puede vender sus productos a cambio de dinero electrónico tan solo a otra empresa pública. Pues bien, el director de esta última podría robar físicamente el mobiliario que se le entregara, pero la operación resultaría difícil (los productos estarían registrados en los libros de cuentas) y al mismo tiempo bastante torpe, pues se llevaría a cabo a la vista de todos. En otras palabras, la posibilidad de que las mercancías compradas con el dinero de la empresa acabaran de manera ilícita en manos de particulares sería muy pequeña.

Las ventajas especiales y las primas recibidas por los altos funcionarios del Estado y del partido o por los dirigentes empresariales eran casi siempre en especie (el uso de coches oficiales, o el acceso a mejores productos en el mercado o a viviendas más grandes). No podían ser monetizadas, convertidas en ahorros ni transmitidas a la siguiente generación. Además, podían retirarse en cualquier momento por orden de una instancia superior; de hecho, por regla general, se perdían en cuanto los funcionarios en cuestión abandonaban el puesto que proporcionaba dichos privilegios. Estos eran estrictamente *ex officio*. Y no era una casualidad. Se da por supuesto que esos privilegios garantizan la obediencia justo porque pueden quitarse con suma facilidad. Si pueden ser monetizados, transmitidos por la persona a sus herederos o, en general, inalienados, crean para el individuo una esfera de independencia. Y concederla es incompatible con los regímenes autoritarios o totalitarios. Pero si queremos ver el lado

positivo de la situación, esa falta de independencia evita la corrupción.

Otro factor importante que limitaba la corrupción era la falta de una integración plena en la economía (capitalista) internacional. Esto valía incluso para los países capitalistas ricos, muchos de los cuales tenían en los años sesenta y setenta controles de divisas que limitaban la cantidad de efectivo que podía sacar del país una persona, tanto si se iba de vacaciones como si realizaba un viaje de negocios.<sup>[154]</sup> Esas limitaciones eran incluso mayores en los países en vías de desarrollo con monedas no convertibles. Y, de nuevo, eran más severas en los países socialistas o cuasisocialistas (como la Unión Soviética, los países de la Europa del Este, China, la India, Argelia, Vietnam y Tanzania), que no estaban integrados en la economía mundial. Aunque los dirigentes o los funcionarios lograran hacerse con dinero (y aunque fueran capaces de cambiarlo por divisas, lo cual es mucho decir), seguían sin saber cómo transferirlo al extranjero. Depender de la ayuda de otras personas que supieran hacerlo expondría al funcionario en cuestión a ser acusado no solo de corrupción, sino también de alta traición, pues la mayoría de los individuos que sabían cómo funcionaban las economías capitalistas y cómo se hacían inversiones eran habitualmente aquellos que habían emigrado de los países comunistas y eran considerados, por tanto, enemigos de clase.

Recuerdo un caso de mediados de los años ochenta, cuando los regímenes comunistas de Europa estaban ya en fase de desintegración, el control del partido se debilitaba a ojos vista, y la idea de que los altos funcionarios robaran dinero y lo escondieran en el extranjero empezaba a considerarse una posibilidad; aunque, creo yo, casi nunca fuera una realidad... por aquel entonces. (Habría que esperar al hundimiento de los regímenes comunistas y a la privatización de los patrimonios de propiedad pública para que dicha posibilidad se convirtiera en realidad.) Empezó a correr el rumor de que el primer ministro de Yugoslavia se había comprado un piso en París. Comenté aquel rumor con mis amigos y aseguré que era hartamente improbable que fuera cierto. Señalé que, en primer lugar, resultaba

difícil saber dónde habría podido conseguir tanto dinero en divisas sin que la policía secreta se diera cuenta. Quizá, a lo largo de su carrera hasta la cumbre, había ayudado a alguna empresa extranjera a obtener un contrato muy ventajoso, que habría sido la única actividad en la que habría podido abrigar esperanzas de «ganar» una cantidad considerable de dinero. Pero ni siquiera en este caso estaría claro cómo habría podido cobrar por sus «servicios». Por entonces era ilegal tener cuentas en países extranjeros y abrir una, tanto en su propio nombre como en el de un pariente, era un movimiento extraordinariamente peligroso que, en caso de ser descubierto, habría acabado con su carrera mucho antes de que llegara a ser nombrado primer ministro. Abrir una cuenta en el extranjero después, cuando ocupara ya un cargo de autoridad, habría resultado igualmente peligroso y difícil. Cuando viajaban al extranjero, los dirigentes de un nivel tan alto no se quedaban nunca solos, por lo que era inconcebible que el primer ministro hubiera podido entrar sin más en una oficina bancaria en París y abrir una cuenta. (Dejando a un lado por un momento el hecho de que en aquellos años existían controles de capitales incluso en las principales economías de mercado, le habría costado trabajo hacerlo, pues no habría podido presentar una dirección en el país ni un documento de identidad.) Pedir a alguien que lo hiciera por él habría resultado también peligroso, al exponerse a la posibilidad de ser chantajeado y también a su ruina política en caso de que semejante actividad llegara a conocimiento de los «órganos competentes». Por último, seguí argumentando, aunque hubiera conseguido superar todos esos obstáculos, no entendía yo cómo habría podido comprar en teoría un piso en el extranjero, pues con toda seguridad no tenía ni idea de dónde conseguir información acerca de los inmuebles en venta, de sus precios, ni de cómo llevar a cabo todo el papeleo legal necesario. (Es indudable que no habría podido contratar a un abogado extranjero.) Recuérdese que a menudo ni siquiera los funcionarios de los países no comunistas que no formaban parte integrante del mundo capitalista (la India o Turquía) tenían los conocimientos ni los contactos necesarios para transferir dinero al extranjero.

La incapacidad de hacer algo significativo con el dinero ganado ilícitamente sin duda hacía que resultara menos atractivo incurrir en actividades corruptas. Por consiguiente, no es solo que las oportunidades de ganar dinero por medio de la corrupción fueran menos numerosas en los países menos «integrados», sino que, cosa quizá igualmente importante, la capacidad de utilizarlo para adquirir lo que se deseaba era mucho más limitada. No está muy claro qué habrían podido hacer los dirigentes corruptos de un país no integrado con ese dinero. Ya veíamos que no habrían sido capaces de comprar un piso en el extranjero, ni siquiera de transferir dinero a otro país. Sin duda tampoco podían soñar con retirarse a la Riviera francesa. O, digamos que quisieran emplear ese dinero negro para sufragar la educación de sus hijos en el extranjero, también eso era imposible, porque enviarlos a los países capitalistas para que estudiaran era considerado una traición al socialismo y a la educación socialista. Cualquier dirigente de un país comunista cuyos hijos fueran enviados a estudiar a Estados Unidos (como no fuera durante el tiempo en que el individuo en cuestión estuviese destinado a un país extranjero) habría sido destituido de inmediato y se habría investigado el origen de los fondos utilizados. En otras palabras, el funcionario en cuestión habría tenido que estar preparado para ir a la cárcel. No es de extrañar, por tanto, que solo los empresarios privados (que fueran lo bastante ricos) o las personas que fueran independientes del poder político (pongamos por caso, los médicos o los ingenieros) y tuvieran parientes en el extranjero habrían podido imaginar la posibilidad de dar a sus hijos una educación fuera de su país.

Esta diferencia entre los países que estaban integrados en el sistema capitalista y los que no (así como entre los millonarios y la gente «normal») me chocó mucho cuando leí un artículo autobiográfico de José Piñera, hijo de uno de los hombres más ricos de Chile y posteriormente, en tiempos de Augusto Pinochet, ministro de Trabajo y Seguridad Social.[\[155\]](#) Hablaba con cierta despreocupación del modo en que había entrado en Harvard, la cual encontré, como en muchos casos similares que he podido observar

entre personas ricas, en su mayoría de Latinoamérica, realmente extraordinaria. Dejando a un lado cómo un individuo que no es hijo de una persona muy rica podría entrar en una de las exclusivas escuelas preparatorias que sirven de trampolín para acceder a las universidades de más renombre, practicar deportes caros o encontrar el tiempo necesario para realizar actividades poco habituales (paracaidismo, tocar en una orquesta) que le permitieran ingresar en Harvard o en otros centros de estudio similares, se necesita tanto dinero para pagar la matrícula y los gastos diarios que a nadie que viva en un país de lengua no inglesa con un nivel medio de renta y una desigualdad moderada y sin una divisa convertible podría pasársele por la cabeza la idea de estudiar en Harvard. Por supuesto, estoy pensando en la situación que había en los años sesenta y setenta (de hecho, cuando Piñera se fue a estudiar al extranjero).

En un mundo no integrado, que posteriormente, cuando lo hizo, acabó generando, a través de Rusia y China, la mayor parte de la corrupción internacional, esta se hallaba limitada de forma sistemática.

El segundo motivo para creer que la corrupción ha venido aumentando tiene que ver con el marco que la facilita. Ya lo he mencionado de pasada al observar cómo los controles de divisas, que eran habituales en todo el mundo, incluidas las economías avanzadas, así como las monedas no convertibles, limitaban la capacidad de transferir dinero al extranjero. Además, no existía prácticamente un marco que favoreciera la corrupción en los países que eran los potenciales receptores del dinero.

|                                                                                              |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| FAVORECEDORES<br>DE LA<br>CORRUPCIÓN<br>MUNDIAL EN LOS<br>PAÍSES<br>RECEPTORES DEL<br>DINERO |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|

El desarrollo de bancos que se especializan en individuos de alto capital neto y de despachos de abogados cuyo principal papel es facilitar los traspasos del dinero adquirido de forma ilegal se ha producido de la mano de la globalización. Las mayores oportunidades de corrupción o, en este caso, el aumento de la «oferta» de sujetos interesados en ocultar o invertir en el extranjero provocó una mayor «demanda» de dinero de ese tipo, como queda



reflejado en la creación de nuevos oficios especializados en ayudar a encontrar un nuevo hogar al dinero adquirido ilegalmente. Por consiguiente, no es casualidad que la oferta y la demanda hayan aumentado a la vez y que el crecimiento de los bancos y de los despachos de abogados encargados de facilitar las operaciones de este estilo fuera estimulado por la fuga de capitales de Rusia y China. Según Novokmet, Piketty y Zucman (2017), casi la mitad del capital ruso está depositado fuera del país, por cortesía de agentes facilitadores extranjeros, y buena parte del mismo está invertido en acciones de empresas rusas. Este hallazgo pone de relieve uno de los aspectos más nuevos de la globalización: que el capital de un país es invertido en paraísos fiscales para beneficiarse de un menor nivel de impuestos y de una mayor protección de la propiedad, pero luego se destina al país de origen como si fueran inversiones extranjeras para sacar provecho de las mejores condiciones concedidas a los inversores foráneos y también de los vínculos existentes, empezando por la lengua, las costumbres y el conocimiento de los individuos a los que sobornar y de la manera de hacerlo. El caso de Rusia no es más que un ejemplo extremo de este fenómeno general; otro ejemplo es el de la India, donde casi el 40 por ciento de la inversión extranjera procede de las islas Mauricio (iel mayor inversor del país!) y Singapur.<sup>[156]</sup> Esos fondos no son, en realidad, más que fondos indios camuflados, muchos de ellos adquiridos ilegalmente en el propio país y luego enviados fuera, desde donde vuelven a aparecer en la India en forma de «inversión extranjera». Se trata de algo que habría costado tanto trabajo imaginar en la India de los años setenta como en la Unión Soviética de la misma época, pero que se ha convertido en una técnica más o menos banal en la era de la globalización.

Tenemos que considerar ahora con más atención el papel favorecedor de los centros financieros globales y de los paraísos fiscales. Estos últimos han sido estudiados ampliamente —en especial los casos de Suiza y Luxemburgo— por Gabriel Zucman en *La riqueza oculta de las naciones* (2015). El papel de los paraísos fiscales también ha sido documentado en detalle tras la publicación

de los papeles de Panamá y de los papeles del paraíso, y en el libro de Brooke Harrington *Capital without Borders* (2016). Pero el papel de los grandes centros financieros como Londres, Nueva York y Singapur ha pasado más desapercibido. La corrupción a escala global no habría sido posible sin la creación de auténticas baterías de bancos y de servicios jurídicos encargados de allanarle el camino. El robo de dinero en un país solo tiene sentido si ese dinero puede blanquearse internacionalmente, y esa operación requiere el apoyo de los principales centros financieros mundiales. Por consiguiente, estos han trabajado a las claras para impedir el establecimiento o el refuerzo del imperio de la ley en Rusia, China, Ucrania, Angola, Nigeria y otros países, sencillamente porque son los principales beneficiarios de las actividades ilícitas llevadas a cabo en dichos países. Han ofrecido un refugio seguro a todos los activos robados. Resulta irónico que unos lugares en los que existe un buen imperio de la ley (y, por supuesto, en los que se siente una total indiferencia por la forma en que haya sido adquirido el dinero extranjero) hayan sido los máximos facilitadores de la corrupción mundial. Han contribuido de manera decisiva a blanquear el dinero robado en unas proporciones mucho mayores que cualquiera de los negocios dedicados tradicionalmente a ello (como la apertura de un restaurante o un cine que solo tiene pérdidas).

Después de todo ese aparato de bancos y de despachos de abogados vienen las universidades, los laboratorios de ideas, las ONG, las galerías de arte y otras causas nobles. Mientras que los bancos se han dedicado al blanqueo financiero, estas organizaciones han proporcionado lo que podríamos llamar su blanqueo «moral». Y lo hacen proporcionando refugios seguros en los que los corruptos, tras donar una pequeña parte del dinero robado, pueden presentarse como hombres y mujeres de negocios responsables socialmente, establecer contactos importantes y tener acceso a los círculos sociales más exclusivos de los países a los que han traspasado su patrimonio.[\[157\]](#) Un buen ejemplo de esto es el empresario ruso Mijaíl Jodorkovski, que, gracias a sus relaciones políticas en Rusia, pudo comprar acciones por mucho menos de lo

que valían, se apropió indebidamente, según se ha dicho, de fondos públicos estimados en 4.400 millones de dólares y luego destruyó las pruebas precipitando un camión a un río.[\[158\]](#) Jodorkovski y otros individuos como él han reaparecido ahora en Occidente en calidad de «donantes responsables», pero el empresario ruso merece una mención especial porque fue un innovador en el arte del blanqueo moral de dinero. Se dio cuenta enseguida (a comienzos del siglo XXI) de que, para favorecer sus negocios en Rusia y en el resto del mundo, la inversión más beneficiosa que podía hacer era ofrecer aportaciones a las campañas electorales de los políticos estadounidenses y hacer donaciones a los laboratorios de ideas de Washington. Esta manera de actuar se ha ido haciendo cada vez más habitual.

Aunque la estrategia no le funcionó bien a Jodorkovski (fue detenido y encarcelado por Putin), probablemente sea la adecuada a largo plazo en la era de la globalización, en la que muchas decisiones trascendentales se toman en centros políticos como Washington o Bruselas. Otros negocios extranjeros, empezando por los de los saudíes, han adoptado el mismo planteamiento. Algunos otros oligarcas —por ejemplo, Leonid Blavatnik, que labró su fortuna durante los años del «Salvaje Este», la época de las privatizaciones en la Rusia de los noventa— pensaron que, como forma de blanqueo moral, invertir en una escuela de negocios o una galería de arte que llevara su nombre probablemente funcionara mejor que hacer aportaciones a cualquier campaña electoral.[\[159\]](#) En una conversación privada, el director de una universidad de la India me comentó que resulta muy difícil obtener donaciones de los multimillonarios indios, aunque regalan decenas de millones de dólares a las universidades de la Ivy League. Es así, dijo, porque quieren dar la impresión de que son buenos ciudadanos en Estados Unidos cuando los legisladores empiezan a plantear preguntas incómodas acerca del número de trabajadores indios con visado a los que dan empleo en vez de contratar a norteamericanos. No obtendrían un beneficio semejante si donaran dinero a una universidad india.

|                                                                   |
|-------------------------------------------------------------------|
| IMITACIÓN DE LOS<br>PATRONES DE<br>CONSUMO DE LOS<br>PAÍSES RICOS |
|-------------------------------------------------------------------|

El tercer motivo del incremento de la corrupción en la era de la globalización es el efecto demostración, también llamado «no aparentar menos que el vecino». Ahora bien, el efecto demostración no es un fenómeno nuevo. Los estructuralistas de Latinoamérica han venido afirmando desde los años sesenta que uno de los motivos de que el índice de ahorro de los países latinoamericanos sea bajo es que los ricos no están dispuestos a ahorrar para que su patrón de consumo no dé la impresión de estar por debajo del de sus homólogos norteamericanos (que son más ricos). Thorstein Veblen expresó una idea similar en sus escritos acerca del llamativo consumo de artículos de lujo; afirmó que, si bien el consumismo impedía dar a los recursos un uso más productivo, el derroche en sí constituía el objetivo que se buscaba. [160] Mucho antes, Maquiavelo apuntaba esa misma idea, y decía que las relaciones con los vecinos más ricos estimulan la corrupción:

La cual bondad es tanto más de admirar en estos días por lo rara que es, y más aún, se ve que solo queda en esa provincia [de Alemania]. Lo cual nace de dos cosas. Una es no haber mantenido una gran comunicación con sus vecinos, porque ni éstos han ido a visitarlos, ni ellos han ido a visitar a los otros, pues se han contentado con lo que tienen, con vivir de los alimentos que producen, y vestirse con las lanas que da el país; por lo que se ha eliminado la causa de toda comunicación y el inicio de toda corrupción; pues no han tenido ocasión de adoptar las costumbres de franceses, españoles e italianos, naciones que, en conjunto, son la corrupción del mundo. (1983, libro I, capítulo 55, p. 245)

La aportación de los estructuralistas consistió en que fueron ellos los que vieron cómo la imitación de los patrones de consumo de los ricos traspasaba las fronteras nacionales. En ese sentido, fueron también los precursores del efecto demostración durante la era de la globalización. Pero yo creo que este, en la actualidad, no solo contribuye a un mayor consumo, sino que además es un motivo de

la corrupción, esto es, provoca la necesidad de obtener una renta más alta independientemente de su legalidad.

Una faceta importante de la globalización es que las personas conocen mejor que en otro tiempo los modos de vida existentes en lugares muy alejados del sitio donde ellas viven. Otra faceta es la mayor frecuencia de las interacciones y de la cooperación en el trabajo con individuos procedentes de otros países. Cuando trabajan juntas las personas con niveles similares de formación y de competencia pero que proceden de países distintos y reciben rentas distintas por unidad de competencia, el resultado es, ya hablemos de envidia, de celos o de sueldo justo, o simplemente de un resentimiento comprensible debido a la desigualdad, que los trabajadores procedentes de los países pobres, como es obvio, se sienten estafados y piensan que merecen recibir la misma renta. Esa constatación es mucho mayor allí donde las personas trabajan muy cerca unas de otras y pueden comprobar directamente cuáles son los grados de competencia de cada uno y también la diferencia de sueldo entre unos y otros. Tal vez no haya un caso más evidente de esto que el de los funcionarios del Estado de los países pobres o de renta media, que a menudo están mal pagados y que, según los distintos cargos que ocupen en sus ministerios (desarrollo, finanzas, energía, etcétera) interactúan con hombres de negocios y burócratas ricos de países extranjeros.[\[161\]](#)

Lo que esos individuos originarios de países pobres consideran una injusticia proporciona una justificación interna de la aceptación de sobornos, que entonces es visto tan solo como una compensación por cobrar un salario injustamente bajo, o incluso por haber tenido la mala suerte de nacer en un país pobre y tener que trabajar en él. Para aquellos individuos que tienen que tomar decisiones sobre contratos por valor de decenas o centenares de millones de dólares, mientras que ellos cobran solo unos cuantos cientos de dólares al mes y, al mismo tiempo, interactúan con personas que cobran varios millares de dólares al día, constituye un verdadero reto permanecer impertérritos ante tales diferencias en materia de renta. No tiene nada de extraordinario que en una

situación semejante la corrupción sea considerada un mero paso hacia la compensación de las injusticias de la vida. (Algunos tal vez digan que los funcionarios del Estado deberían comparar precisamente su suerte con la de las personas mucho más pobres de sus propios países. Pero eso no tiene nada de realista: todos tendemos a comparar nuestra situación con la de nuestros iguales, y, en este caso, los que son iguales que nosotros —los individuos con los que a menudo interactuamos— son extranjeros.)

También resulta fácil de ver el papel desempeñado por la diferencia de la paga percibida por un trabajo idéntico, y sus efectos sobre la corrupción, en el caso de los ciudadanos naturales de países más pobres que trabajan en estos aunque son pagados por organizaciones internacionales. Tanto si ocupan puestos gubernamentales (subvencionados por donantes extranjeros) como si trabajan en universidades, laboratorios de ideas u ONG, sus salarios superan con creces los de sus conciudadanos que cobran según la escala de sueldos del país. No es de extrañar que burócratas y académicos, pagados por patronos extranjeros pero naturales del país, rara vez se dejen tentar por la corrupción: están muy bien pagados y tienen una reputación internacional por la que preocuparse. Pero tampoco es de extrañar que los salarios mucho más elevados que ganan estos individuos resulten deprimentes y enervantes para los funcionarios civiles que llevan a cabo el mismo trabajo y son pagados por su propio Gobierno, y que estos decidan complementar su renta aceptando sobornos.

Si pasamos por alto este aspecto (trabajar desempeñando el mismo empleo con personas que reciben una paga varias veces mayor), es muy fácil echar la culpa de la corrupción a la cultura del país. Pero la realidad es más compleja: la corrupción se considera un ingreso que, en cierto sentido, les es debido a los que han nacido con una penalización de ciudadanía. La emigración es, como hemos visto, una de las formas de convertir esta penalización individual en prima de ciudadanía; la corrupción es simplemente otra.[\[162\]](#)

#### *4.4b. Por qué no se hará casi nada para controlar la corrupción*

¿Cómo deberíamos afrontar, pues, la corrupción en esta era de capitalismo global hipercomercializado? Vale la pena volver sobre las tres causas de su incremento que he identificado al principio de esta misma sección. La primera, de carácter ideológico, procede de la propia naturaleza del sistema que sitúa el lucro del tipo que sea como el más importante de sus valores. Los alicientes de la corrupción son intrínsecos al sistema y no hay nada que se pueda hacer como no sea cambiar el sistema de valores.

El segundo motivo, la facilitación de la corrupción, tiene que ver con la apertura de cuentas de capital y con la batería de servicios localizados o bien en países ricos o bien en paraísos fiscales, cuyo principal objetivo es atraer a los ladrones de fondos de los países pobres o a los evasores de impuestos de los países ricos prometiéndoles, respectivamente, inmunidad frente a eventuales procesamientos si se llevan su dinero a los países en los que todavía subsiste el imperio de la ley, o bien protegerlos del pago de impuestos. En este terreno hay muchísimas cosas que pueden hacerse. Tomar medidas enérgicas contra los paraísos fiscales sería relativamente fácil si los países más poderosos, que son los grandes perdedores debido a que sus propios ciudadanos se dedican a evadir impuestos, decidieran hacerlo. Algunos ejemplos recientes demuestran que, cuando deciden actuar, tienen poder para arremeter contra la corrupción: Estados Unidos desafió con éxito las leyes sobre el secreto bancario vigentes en Suiza, la Unión Europea resolvió en contra del impuesto de sociedades nulo en Irlanda y Luxemburgo, Alemania tomó medidas severas contra la evasión de impuestos fomentada por Liechtenstein, y el Parlamento británico exigió que se introdujeran registros de patrimonio en los paraísos fiscales dependientes del Reino Unido, como las islas Caimán o las islas Vírgenes Británicas. Pero los esfuerzos de este tipo solo lograrían mantener a raya una parte de la corrupción, la que afecta a los propios países ricos, que pierden renta debido a la evasión de impuestos de sus ciudadanos.

Mucho más difícil es hacer frente a otro aspecto de la corrupción del que los países ricos son los beneficiarios directos, esto es, aquel en el que sus bancos y sus sistemas jurídicos la fomentan en los países pobres prometiendo inmunidad frente a eventuales procesamientos. En este caso, las políticas de los países ricos tendrán que ir dirigidas contra los fuertes intereses personales existentes dentro de ellos: contra los banqueros y abogados que se benefician directamente de la corrupción; contra los agentes y los promotores inmobiliarios que ganan dinero con los extranjeros corruptos; y contra los políticos, las universidades, las ONG y los laboratorios de ideas que participan en el blanqueo moral de dinero. Elaborar tan solo una lista de todos los grupos que tienen interés en que la corrupción del tercer mundo continúe es suficiente para que cuestionemos la probabilidad de que lleguen a tomarse medidas serias contra ella.

Por lo que respecta a este tipo de corrupción ocurre lo mismo que en lo referente al tráfico de drogas y a la prostitución. Los intentos de poner remedio a la primera y de reducir los segundos se dirigen solo a la parte correspondiente a la oferta y consisten en decir a países como Ucrania y Nigeria que controlen su corrupción, en instar a Colombia y Afganistán a que acaben con su producción de cocaína, o en aconsejar a las trabajadoras sexuales que cambien de profesión. En ninguno de estos campos las políticas van dirigidas hacia el lado de la demanda, es decir, no van contra los beneficiarios de la corrupción en los países ricos, contra los consumidores de drogas de Europa y de Estados Unidos, o contra los clientes de las trabajadoras sexuales. El motivo de que así sea no es que el planteamiento antioferta sea más eficaz; de hecho, hay muchos argumentos contundentes que demuestran que es menos eficaz. El motivo es que ir contra el lado de la demanda resulta políticamente mucho más difícil. Por consiguiente, tendremos que ser muy escépticos respecto a la posibilidad de que este cálculo político, por lo que a la corrupción se refiere, vaya a cambiar pronto.

El último motivo de que exista una corrupción relacionada con la globalización es el efecto demostración. Cuesta también mucho



trabajo vislumbrar que pueda llegar a producirse algún cambio, pues las grandísimas diferencias de renta, por lo demás sobradamente conocidas, entre los países (y, por lo tanto, la existencia de grandes primas o penalizaciones de ciudadanía) continuarán en un futuro previsible, mientras que la colaboración entre individuos de países distintos que cobran cantidades distintas de dinero por el mismo trabajo será incluso más habitual. Si acaso, puede preverse que este tipo de corrupción autojustificativa aumente.

Cabe esperar que el hecho de combatir el tipo de corrupción que afecta directamente a los países poderosos por la pérdida de rentas fiscales consiga apoyos políticos suficientes, y quizá llegue a reducirse. Las demás modalidades de corrupción están plenamente integradas en el tipo de globalización que tenemos; deberíamos acostumbrarnos a que incremente y a considerarla una fuente de ingresos lógica (casi normal) en la era de la globalización. Por su propia naturaleza, nunca será legal —excepto tal vez en algunas de sus manifestaciones, como, por ejemplo, las actividades de los cabilderos políticos—, pero ya se ha convertido en algo normal, y es probable que se normalice incluso más. Deberíamos reconocer también nuestra hipocresía y dejar de moralizar acerca de la corrupción y de atemorizar al respecto a los países pobres: muchos habitantes de los países ricos se benefician de ella y el tipo de globalización que tenemos hace que ello sea inevitable.

*El oro tiene más poder entre los mortales que mil palabras.*

EURÍPIDES, *Medea*

## 5.1. LA IRREMEDIABLE AMORALIDAD DEL CAPITALISMO HIPERCOMERCIALIZADO

### 5.1a. *El capitalismo de Max Weber*

El capitalismo tiene un lado luminoso y un lado tenebroso.

Las observaciones acerca del lado luminoso se remontan al menos hasta el *doux commerce* de Montesquieu y son repetidas, de forma similar, por autores tan distintos como Adam Smith, Joseph Schumpeter, Friedrich Hayek y John Rawls.[\[163\]](#) La idea general es que, como en las sociedades comerciales el éxito (es decir, el lucro) depende de agradar a otros, de ofrecerles algo que deseen comprar o con lo que deseen comerciar, la amabilidad inunda todo el comportamiento humano y se extiende desde los negocios hasta cualquier tipo de interacción personal. El lado luminoso, el *adoucissement des moeurs* (la suavización de las costumbres), se refuerza con la mercantilización de la vida cotidiana de la gente. En las sociedades capitalistas desarrolladas, muchas de nuestras transacciones diarias tienen en realidad una motivación ulterior de carácter mercenario. Y mientras que esto es algo que a veces las vacía de su significado tradicional (y, por lo tanto, acaso represente el lado tenebroso de las sociedades comercializadas), hace también

que nos comportemos hacia los demás con consideración y respeto. Cuando la esfera de las relaciones transaccionales se amplía, también se amplía la esfera de la amabilidad (del compromiso y de la conciencia de las preferencias y los intereses de los otros). En una sociedad comercializada, todos somos interdependientes: no podemos satisfacer nuestros intereses sin satisfacer también los de otras personas. El panadero de Adam Smith no puede vender su hogaza de pan si no convence a su cliente de que el suyo es mejor que otros panes. Todo esto hace que seamos corteses y conscientes de los demás y de sus necesidades.

Las sociedades puramente comerciales son, por definición, sociedades en las que las jerarquías o distinciones entre los individuos no se basan en criterios extraeconómicos, como el origen familiar o la pertenencia a un determinado orden social (por ejemplo, a la aristocracia o al clero), o incluso como el tipo de trabajo que se ejerce (criterio que, en el hinduismo, por ejemplo, se utiliza para estratificar a la población). La jerarquía se basa simplemente en el éxito monetario, y ese éxito en principio está abierto a todos. Como sostenía en el capítulo 2, en la práctica esto no es así, pero desde el punto de vista ideológico sí. Nada podría impedir que los que comenzaron estando en la parte más baja de la pirámide social y lograron hacerse ricos se hagan acreedores del mismo respeto por parte de sus iguales como si hubieran partido de la zona intermedia o de la zona más alta de la pirámide. Quizá se hagan acreedores a un mayor reconocimiento debido a las dificultades que se han visto obligados a superar. El dinero es un gran igualador, y las sociedades comerciales ofrecen los mejores ejemplos de su poder.

La igualación gradual de las oportunidades de las personas de géneros, preferencias sexuales y razas diferentes, así como con discapacidades, ha hecho posible además que los integrantes de esos grupos anteriormente desfavorecidos lleguen a alcanzar posiciones altísimas. Y lo que es incluso más importante para nuestros propósitos, esos individuos no llevan consigo ningún estigma de su anterior posición desfavorecida: una vez que se han hecho ricos son tan buenos como el que más. Esto es más evidente,

me parece a mí, en Estados Unidos, donde a veces se dice que la riqueza actúa como una especie de detergente: el dinero «lava» todos los «pecados» anteriores.

Cuando la jerarquía viene determinada solo por la riqueza, naturalmente induce a las personas a centrar su interés en la adquisición de riqueza. Como dice Rawls, «el sistema social forja los deseos y aspiraciones que sus ciudadanos llegan a tener, y también determina, en parte, la clase de personas que quieren ser, y la clase de personas que son» (1971, 229). La búsqueda racional sistemática de la riqueza ha sido, desde que Max Weber la definió como tal, una de las características sociológicas fundamentales del capitalismo. Incluso la «búsqueda de la felicidad», célebre añadido a la Declaración de Independencia de Estados Unidos (que Jefferson introdujo en vez de la propiedad en la formulación más común que decía: «La vida, la libertad y la protección de la propiedad»), podría ser considerada un llamamiento a la búsqueda sin trabas de la riqueza —sin las trabas impuestas por las viejas barreras feudales del rango y la cuna—, pues la riqueza es vista, no sin razón, como un sustitutivo de (o un requisito fundamental para) la felicidad.<sup>[164]</sup> Que esa búsqueda de la riqueza conseguiría disolver la jerarquía extraeconómica entre las personas es algo que ya señaló Adam Smith en la *Teoría de los sentimientos morales*, donde afirmaba también que se corre el riesgo de que esa búsqueda decidida de la riqueza acaso desemboque en el fomento del comportamiento inmoral. Este es el motivo de que Smith expresara con vehemencia, pero en modo alguno de manera persuasiva, su desacuerdo con la teoría económica de Bernard Mandeville, resumida acertadamente en el subtítulo de uno de sus libros «Vicios privados, beneficios públicos», sin negar por ello que el sistema del «doctor Mandeville [...] en algunos aspectos [...] rayaba con la verdad».<sup>[165]</sup>

Y esto nos conduce al lado tenebroso.

Porque en realidad, Mandeville se dio cuenta muy pronto y muy bien de cuál era el rasgo distintivo de las nuevas sociedades comercializadas. El éxito dependía de fomentar en los individuos el

|                                         |
|-----------------------------------------|
| «VICIOS<br>PRIVADOS,<br>PÚBLICA VIRTUD» |
|-----------------------------------------|

comportamiento más egoísta y codicioso, comportamiento que era «suavizado» y ocultado por la necesidad de resultar agradables a los demás, pero que tendía a generar falsedad e hipocresía. La codicia y la hipocresía, pues, iban de la mano. Adam Smith se percató de este peligro, temeroso de que una interpretación tan literal del espíritu del capitalismo diera lugar a una depravación o ambigüedad moral respecto a la forma en que se adquiere la riqueza, algo que para un filósofo moral como él resultaba detestable. Intentó, pues, reprobar a Mandeville. Pero no estoy seguro de que lo lograra: no solo porque carecía de buenos argumentos, sino porque —en mi opinión— él mismo, al menos cuando llevaba puestos sus arreos de economista en *La riqueza de las naciones*, no creía del todo que la idea básica de Mandeville fuera errónea (véase asimismo el análisis incluido en el apéndice B).[\[166\]](#)

Para Marx, la codicia es el producto de un «determinado desarrollo social»; es algo histórico, no natural. Está inextricablemente unida a la existencia del dinero. Vale la pena citar en su totalidad el notable párrafo de los *Grundrisse* en el que define la avidez de dinero como «hedonismo abstracto»:

La sed de enriquecimiento en cuanto tal, como forma particular de apetito, es decir, como forma diferente del deseo de una riqueza particular como, por ejemplo, el deseo de vestidos, armas, joyas, mujeres, vino, etcétera, es posible únicamente cuando la riqueza universal [...] es individualizada en un objeto particular [...] el dinero. El dinero, por lo tanto, no es solamente el objeto, sino, al mismo tiempo, la fuente de la sed de enriquecimiento. La sed de tener es posible también sin dinero. La sed de enriquecimiento es, en cambio, ya el producto de un determinado desarrollo social, no es algo natural, sino algo histórico... El hedonismo en su forma universal y la avaricia son las dos formas particulares de la avidez de dinero. La sed abstracta de placeres presupone un objeto que contenga la posibilidad de todos los placeres y efectiviza al dinero en su determinación de representante material de la riqueza [...] Para retener el dinero como tal, la avaricia debe sacrificar y renunciar a toda relación con los objetos de las necesidades particulares, y así satisfacer la necesidad propia de la avidez de dinero como tal. (Marx 1973, 222-223)

Prácticamente no cabe duda, creo yo, de que Marx consideraría la codicia o sed de enriquecimiento un elemento concomitante del

incremento de la mercantilización de la vida.

Una alternativa que preservaría el espíritu adquisitivo necesario para el florecimiento de las sociedades comercializadas, pero que mantendría ese mismo espíritu a raya, sería interiorizar ciertas formas de comportamiento aceptables con la religión. De ahí que el protestantismo, según la interpretación que hacía Weber de él, no solo estaba en correlación con el triunfo del capitalismo, sino que era indispensable para mantener los esfuerzos, por lo demás incomprensibles, de los capitalistas (su capacidad de trabajo y de adquirir riqueza sin consumirla), el decoro de las clases altas y la aceptación por parte de las masas de la desigualdad de los resultados.[\[167\]](#) El protestantismo rechazaba la ostentación y las conductas toscas que caracterizaban a las élites anteriores. Era austero: restringía el consumo de los privilegiados e imponía límites a la cantidad de riqueza de la que se debía ostentar. Interiorizaba las leyes suntuarias del pasado.[\[168\]](#) Como observaba John Maynard Keynes en *Las consecuencias económicas de la paz* (1919), el capitalismo decimonónico en Gran Bretaña garantizaba una aceptación popular de la jerarquía terrateniente-capitalista-trabajador suficiente para que la sociedad no se viera inmersa en una revolución del tipo de las que habían engullido, una tras otra, las sociedades feudales de Francia, China, Rusia, el Imperio de los Habsburgo, y el Imperio otomano.[\[169\]](#) Mientras los capitalistas emplearan la mayor parte del excedente de su renta en inversión y no en consumo, el contrato social aguantaría.[\[170\]](#) La interiorización de la conducta deseable, esa conducta que, en palabras de John Rawls, reafirma en sus actividades diarias las principales creencias de una sociedad, fue posible gracias a las constricciones de la religión y a un contrato social tácito. No está claro si unas sociedades tan entregadas a la adquisición de la riqueza por cualesquiera medios no estallarían y se sumirían en el caos de no ser por esas constricciones.[\[171\]](#)

#### 5.1b. *Externalización de la moralidad*

Ninguna de estas constricciones (la religión y el contrato social tácito) tiene cabida en el capitalismo global actual.

La finalidad de este libro no es explicar por qué el mundo se ha vuelto menos religioso, al menos por lo que al comportamiento económico se refiere, ni tampoco tengo yo suficientes conocimientos para hacerlo. Pero no cabe duda de que así ha sido. En la mayor parte de los países avanzados, la asistencia a las iglesias cristianas ha venido disminuyendo constantemente y el número de personas que dicen no tener religión ha aumentado.<sup>[172]</sup> Eso no quiere decir que la asistencia a la iglesia garantizara por sí sola un comportamiento ético, entre otras cosas porque en la actualidad las religiones dicen relativamente poco acerca de lo que constituye un comportamiento económico correcto. Algunos ministros, como Billy Graham, incluso ensalzan la codicia como si de una virtud se tratara.<sup>[173]</sup> Poco después del sanguinario asesinato del periodista saudí Jamal Khashoggi en 2018, el predicador norteamericano Pat Robertson comentó que no habría que mostrar una actitud demasiado dura con el Gobierno saudí (presunto responsable del asesinato), porque «hemos conseguido un acuerdo armamentístico del que todos querían sacar tajada... Habrá un montón de empleos, un montón de dinero que irá a parar a nuestras arcas. No es algo que quiera uno destruir de cualquier manera».<sup>[174]</sup> El ejemplo resulta tanto más extremo por cuanto el llamamiento a hacer caso omiso del asesinato se hace en nombre de los grandes beneficios procedentes de la venta de armas. Pero es muy representativo de una religión que sitúa el lucro, por el medio que sea, entre sus máximos valores.

Cuesta trabajo entender, aunque sea teóricamente, cómo las constricciones de la religión y del contrato social podrían funcionar en un escenario globalizado, no solo porque las religiones son muy distintas y porque muchas han interiorizado los objetivos del capitalismo hipercomercializado, sino también porque los individuos ya no están amarrados a sus entornos sociales.

Nuestras acciones ya no están «monitorizadas» por las personas entre las cuales vivimos. Las actividades comerciales inmorales del panadero de Adam Smith habrían sido observadas por sus vecinos, pero las de las personas que trabajan en un sitio y viven en otro totalmente distinto —un mundo en el que los compañeros de trabajo, los amigos y los vecinos no interactúan nunca— no puede observarlas nadie. En su libro *Capital: The Eruption of Delhi* (2015), Rana Dasgupta cuenta la historia de un respetable médico nacido en la India que vive en un barrio de clase media de Toronto, en una casa con un bonito jardín y un garaje para dos coches, pero cuyos principales ingresos provienen de supervisar el robo de órganos entre los miserables habitantes de los barrios de chabolas que viven a miles de kilómetros de allí, en las inmediaciones de Delhi. El médico puede ser considerado un destacado miembro de su comunidad, y con razón, por lo que sus vecinos saben de él, pero en realidad es un delincuente.

Como los mecanismos internos de constricción se han atrofiado o extinguido o no funcionan en un entorno globalizado, han sido sustituidos por unos externos en forma de reglamentos y leyes. No quiero decir que antes no hubiera leyes, pero mientras que las constricciones interiorizadas impuestas al comportamiento tenían importancia, las leyes y los límites autoimpuestos afectaban a la conducta de las personas. La situación actual se caracteriza por la desaparición de estos últimos. En los casos en los que no cabe esperar que los ricos se comporten de manera ética o con suficiente discreción como para no inflamar las pasiones de los que menos tienen, el refuerzo de las leyes es, a todas luces, algo bueno.<sup>[175]</sup> En una conferencia pronunciada en 2017, el especialista en historia política Pierre Rosanvallon proponía que los países introdujeran una versión modernizada de las leyes suntuarias que o bien gravaran con elevados impuestos ciertos tipos de comportamientos y de consumo o bien los prohibieran. El problema es que, en vez de dos agarraderos que contribuyan a mantener las acciones de los ricos (o, en realidad, de cualquiera) dentro de la recta vía, ahora solo tenemos uno: las leyes. La moralidad, tras haber sido soportada



interiormente, ahora se ha externalizado por completo: de ser nuestra, ha pasado a ser de toda la sociedad.

El inconveniente de externalizar la moralidad es que exacerba el problema original de la ausencia de inhibiciones o constricciones internas. Todos intentarán o bien circular por la finísima línea que separa la legalidad de la ilegalidad (haciendo cosas

|                                                       |
|-------------------------------------------------------|
| NO EXISTEN<br>NORMAS DE<br>CONDUCTA<br>INTERIORIZADAS |
|-------------------------------------------------------|

que no son éticas, pero que técnicamente son legales) o bien infringirán la ley intentando que no los pillen. Esto último no es algo exclusivo de las actuales sociedades comercializadas. Pero lo que sí es exclusivo de ellas es que las personas pretendan que han actuado de la manera más ética posible por haberse mantenido apenas en el lado bueno de la ley o que, si han incurrido en alguna ilegalidad, pretendan que es cosa de los demás pillarlos y demostrar que han infringido la ley. Los controles internos, fruto de la fe que tiene uno en lo que es moral y lo que no, ya no parecen desempeñar papel alguno.

Esto es algo que tal vez no pueda verse en ninguna otra parte mejor que en los deportes comercializados, en los que prácticamente han desaparecido las ideas anticuadas de juego limpio, que interiorizaban la conducta aceptable, para ser sustituidas por unos comportamientos que en algunos casos infringen abiertamente las normas. Estos son aceptados por completo e incluso fomentados, pues la gente cree que solo es competencia de los árbitros hacer cumplir las reglas. Pongamos por ejemplo el caso del famoso gol que marcó en 2009 Thierry Henry valiéndose de la mano, que permitió a la selección nacional de Francia calificarse para la Copa del Mundo y mandó a casa a la selección irlandesa. Nadie, desde Henry hasta el último aficionado francés, niega que el gol fue marcado con la mano, que fue un gol ilegal, y que no habría debido subir al marcador. Pero nadie estaba dispuesto a sacar las consecuencias obvias. En opinión de todo el mundo, la cuestión no era decisión de Henry (por ejemplo, diciendo al árbitro que el gol no había sido legal) ni por sus compañeros de selección (haciendo lo propio), sino únicamente del árbitro. Si este no ve cómo se ha marcado el gol y lo da por bueno,

entonces es del todo legal y nada tiene de vergonzoso celebrarlo. O incluso presumir de él.

El conflicto entre lo que es legal y lo que es ético queda perfectamente ilustrado en una anécdota que cuenta Cicerón y que hace poco ha vuelto a contar Nassim Taleb en su libro *Jugarse la piel* (2018). Tiene que ver con Diógenes de Babilonia y su discípulo, Antípatro de Tarso, que discrepaban sobre el siguiente asunto: ¿debe el mercader que lleva grano a Rodas en un momento de escasez y precios elevados revelar que está a punto de llegar a la isla otro barco, procedente de Alejandría, cargado también de grano? Desde el punto de vista puramente legal, defendido por Diógenes, es del todo aceptable no revelar una información privada y, lo que es más, una información que nadie podría demostrar que posee el individuo. Pero desde el punto de vista ético, defendido por Antípatro, semejante actitud no es aceptable. No cabe duda, creo yo, de que la primera postura sería la que adoptarían hoy día todos los que están en el mundo de los negocios. Aunque de palabra afirmaran que seguirían la conducta de Antípatro, de hecho, se comportarían como Diógenes. Y la conducta es lo que cuenta de verdad, no lo que digamos.

Externalizar la moral y basarse únicamente en la ley o en los responsables de hacer cumplir las normas significa que todo el mundo intenta amañar el sistema. Cualquier ley que se introduzca para castigar las nuevas formas de conducta poco ética o inmoral irá siempre un paso por detrás de los que son capaces de encontrar subterfugios que les permitan burlarla. La desregulación financiera y la evasión de impuestos nos ofrecen ejemplos magníficos. No hay norma moral interna, como hemos visto de sobra, que pueda poner coto al comportamiento de los principales bancos y los fondos de cobertura; o al de empresas como Apple, Amazon y Starbucks cuando se trata de evasión o fraude impositivo; o al de los ricos, que ocultan su patrimonio a las autoridades fiscales, en parte de manera legal y en parte ilegalmente, en el Caribe o en las islas del Canal. Su objetivo es jugar sus cartas ateniéndose lo mínimo a las reglas y, si es preciso soslayarlas o ignorarlas, intentar evitar que los pillen. Y si los pillan, intentar, utilizando ejércitos de abogados, encontrar las

explicaciones más retorcidas y complicadas de su conducta. Y si eso también falla, llegar a un acuerdo.

Los acuerdos financieros llevan la inmoralidad más lejos todavía: la parte perjudicada tiene que escoger entre, por un lado, el placer de la justa cólera y la satisfacción de castigar al malvado, y, por otro, tragarse su orgullo y aceptar una compensación monetaria que hace de ella hasta cierto punto cómplice de la conducta ilícita. Ese es el procedimiento mediante el cual «resuelven» habitualmente sus problemas los acusados de acoso sexual, de evasión de impuestos, de cabildeo político ilícito y de varios otros delitos; eso si llegan a encontrarse en una situación en la que se vean amenazados por la posibilidad de recibir algún castigo. El soborno de la parte ofendida, a menudo comprando su silencio, es una opción que difícilmente podrá ser rechazada por cualquiera al que se le presente. ¿Qué va a elegir uno: una satisfacción moral, que al cabo de unos días se habrá olvidado, o disponer de más dinero? Además, socialmente no está visto con malos ojos llegar a un acuerdo: se considera una acción racional, como cabría esperar en una sociedad comercializada.

He conocido a individuos que han aceptado encantados el hecho de ser «despedidos» —o bien porque creaban problemas a su patrono o bien porque eran demasiado visibles para ser destituidos sin más— con la condición de recibir a cambio una buena liquidación y no revelar nunca los detalles del acuerdo. Hay pocas cosas más incómodas que ver a un amigo que te cuenta una mentira evidente acerca de los motivos por los que ha dejado su trabajo y de las condiciones en las que lo ha hecho; pero el hombre no tiene más remedio que mentir porque el acuerdo alcanzado exige que guarde silencio acerca de lo sucedido. O que una persona escriba un libro entero atacando despiadadamente una institución, pero no otra muy parecida para la que ha trabajado, porque cobró una buena suma en virtud de un acuerdo que le prohibía hablar de nada que estuviera relacionado con su anterior empleo.

Pero es un error criticar semejante comportamiento en los jugadores de fútbol, los bancos, los fondos de cobertura, los individuos ricos o incluso en nosotros mismos afirmando que los que

incurren en él son moralmente malos. Lo que no ven los censores es que critican el síntoma, pero no la enfermedad. En realidad, ese comportamiento inmoral es necesario para sobrevivir en un mundo en el que todos intentan obtener la mayor cantidad de dinero posible y ascender todo lo que puedan en la pirámide social. Cualquier conducta alternativa parece una derrota que se inflige uno mismo.

Cuando se establece el dinero como único criterio para juzgar el éxito (como ocurre en las sociedades hipercomercializadas), los demás marcadores jerárquicos desaparecen; esto en general es algo bueno, pero la sociedad también manda el mensaje de que «ser rico es estupendo» y de que los medios utilizados para serlo son en buena medida irrelevantes (siempre que no lo pillen a uno haciendo algo ilegal). Por consiguiente, criticar a los ricos o a los bancos por lo que hacen es inútil e ingenuo. Inútil porque ellos no cambiarán de conducta, pues si lo hicieran correrían el riesgo de perder su riqueza. E ingenuo porque el origen del problema es sistémico, no individual. Un banco podría convertirse en el actor más ético y meticuloso, pero entonces perdería la carrera comercial frente a sus competidores. Sus resultados financieros empeorarían enseguida, nadie querría comprar sus acciones, sus mejores empleados lo dejarían para buscar trabajo en otra parte, y finalmente iría a la bancarrota. Los accionistas del banco, que en su vida normal se considerarían a sí mismos personas de lo más ético, venderían sus acciones e intentarían cambiar la dirección del banco.

Por supuesto, podemos imponernos fuertes constricciones éticas, siempre y cuando nuestro plan sea abandonar la sociedad o retirarnos a alguna pequeña comunidad fuera del mundo globalizado y comercializado. Todo el que permanezca en él tendrá que luchar para sobrevivir utilizando los mismos medios y los mismos instrumentos (inmorales) que los demás.

### 5.1c. «No hay alternativa»

Quizá se esté de acuerdo con el análisis hecho hasta aquí y a continuación poder decir lo siguiente: ¿acaso no es esta situación un

alegato en favor de cambiar el sistema socioeconómico? ¿No se deriva de todo esto que deberíamos deshacernos del mundo del capitalismo hipercomercializado en favor de un sistema alternativo? El problema que conlleva este argumento, por lo demás muy sensato, es que carecemos de cualquier alternativa viable al capitalismo hipercomercializado. Las que ha intentado poner en práctica el mundo han resultado peores; algunas incluso mucho peores. Por si fuera poco, renunciar al espíritu de competitividad y de adquisición que lleva integrado el capitalismo daría lugar a un descenso de nuestra renta, a un aumento de la pobreza, a la desaceleración o a la reversión del progreso tecnológico, y a la pérdida de otras ventajas que ofrece este sistema (como, por ejemplo, los bienes y servicios que se han convertido en parte integrante de nuestras vidas). No cabe esperar que se puedan mantener esas ventajas destruyendo el espíritu adquisitivo o desbancando la riqueza como único marcador del éxito. Va todo junto. Tal vez esa sea una de las características fundamentales de la condición humana: que no podemos mejorar nuestra vida material sin dar rienda suelta a algunos de los rasgos más desagradables de nuestra naturaleza. Esa es, en esencia, la verdad a la que Bernard Mandeville llegó hace más de trescientos años.

El intento de ofrecer una alternativa viable es el error de muchas de las propuestas recientes que se han hecho para mitigar los supuestos rasgos tenebrosos del capitalismo comercializado. La idea de que más tiempo libre haría de nuestro mundo un lugar mejor es una de esas propuestas aparentemente razonables, pero completamente equivocadas (véanse Raworth 2018 y Bregman 2017). Da por supuesto que, si lográramos convencer a un número suficiente de individuos de que estarían mejor trabajando menos, los rasgos hipercompetitivos del capitalismo se remediarían; tendríamos unas vidas placenteras, visitaríamos exposiciones de arte y acudiríamos a cafés a comentar las producciones teatrales más recientes. Pero las personas que decidieran seguir este modo de vida más relajado no tardarían en quedarse sin dinero para poder mantenerlo (a menos que previamente hubieran adquirido una

|                                                          |
|----------------------------------------------------------|
| RETIRARSE DEL<br>SISTEMA NO ES<br>UNA OPCIÓN<br>REALISTA |
|----------------------------------------------------------|

cantidad suficiente de riqueza). Sus hijos se enfadarían con ellos por preferir llevar una vida de recreo y ocio en vez de asegurarles que tuvieran los mismos chismes que sus amigos y que asistieran a los colegios mejores y más caros. Esa es la causa de que los padres no puedan parar de ascender cada vez más en la escala social y de intentar transmitir a sus hijos todos los privilegios que, como veíamos en el capítulo 2, llevaron al capitalismo liberal a crear una clase alta capaz de autoperpetuarse. Ese es el motivo de que Barack Obama, pese a todos los adornos retóricos usados en sus discursos para ponderar las ventajas de la educación pública, enviara a sus dos hijas a un instituto privado de élite y luego a las universidades privadas más caras. Una vez más, constatamos que una vida de ocio solo es posible para aquellos que han heredado un patrimonio significativo o están dispuestos a retirarse a comunidades que son autónomas y en gran medida autosuficientes. Efectivamente, llevar esto a cabo es posible, pero podemos tener la seguridad de que seguirá siendo muy poco frecuente.

Imaginemos que los que defienden una alternativa más amable logran convencer a todo un país de que cambiara su sistema. Por ejemplo, los habitantes de un país rico de Europa podrían decidir que el nivel de bienestar del que gozan ahora es más que suficiente y que podría mantenerse, gracias al progreso tecnológico, con una aportación de mano de obra mucho menor. Podrían decidir trabajar solo quince horas a la semana, el número de horas que John Maynard Keynes, en su artículo «The Economic Possibilities for Our Grandchildren» (1930), creía que serían suficientes para satisfacer «al viejo Adán que llevamos la mayoría en nuestro interior». Pero ese país y toda su población descubrirían muy pronto que han sido rebasados por otros. Quizá, felices en su cómodo estilo de vida, al principio no se preocuparían demasiado de las posiciones económicas globales. Pero los habitantes de los países con más éxito y cada vez más ricos empezarían a comprar propiedades en el otro país, a trasladarse a los lugares más atractivos, a comer en los mejores restaurantes y a desplazar paulatinamente a la población local. Que no se trata de una fantasía es algo que podemos constatar hoy día en Italia. En un futuro no muy lejano, ciudades

como Venecia y Florencia tal vez se encuentren habitadas por completo por personas ricas de otras nacionalidades: alemanes, norteamericanos o chinos. (Tal es el caso ya en gran medida del centro de Venecia y de algunos lugares de la Toscana.) En un mundo plenamente globalizado y comercializado, si las rentas de Italia continuaran descendiendo respecto a las de otros países y regiones, la belleza del país ya no sería disfrutada por sus habitantes originales. Y no hay razones para que no tenga que ser así. En un mundo comercializado todo tiene un precio. Si un chino puede pagar más por una vista del Gran Canal de lo que puede pagar su actual propietario italiano, él es el que debería tener acceso a esa vista.

Llegamos así de nuevo a la conclusión de que la única manera de desafiar al mundo comercializado es apartándonos por completo de él, ya sea por medio del exilio personal a una comunidad aislada, ya sea, en el caso de otros grupos más grandes como toda una nación, adoptando la autarquía. Pero es una tarea imposible intentar convencer a un número lo bastante grande de individuos de que se retiren de ese mundo, de que renuncien a las comodidades de la comercialización y de que acepten unos niveles de vida mucho más bajos si han convivido con un espíritu adquisitivo y han interiorizado todos los objetivos de este. Hay algunas comunidades, como los alemanes de Pennsylvania o los kibutz de Israel (grupos ambos en clara decadencia), a las que tal vez no desmoralice la presencia de la riqueza mucho mayor de sus vecinos, pero hay muy pocos grupos aparte de ellos que muestren un deseo inmediato de imitarlos.

Las personas que escriben acerca de la necesidad de más tiempo libre no se dan cuenta de que las sociedades de todo el mundo están estructuradas de tal manera que alaban el éxito y el poder, de que en una sociedad comercializada tanto el uno como el otro se expresan solo a través del dinero, y de que el dinero se obtiene por medio del trabajo, de la posesión de patrimonio y también, entre otras cosas, por medio de la corrupción. Este es un motivo más de que la corrupción sea un componente fundamental del capitalismo comercializado.

## 5.2. ATOMIZACIÓN Y MERCANTILIZACIÓN

### 5.2a. *Disminución de la utilidad de la familia*

Las sociedades capitalistas modernas tienen dos características que representan dos caras de la misma moneda: la atomización y la mercantilización.

La atomización hace referencia al hecho de que las familias han perdido en buena parte sus ventajas económicas por cuanto un número cada vez mayor de bienes y servicios que solían producirse en casa, al margen del mercado, y que no estaban sujetos a ningún tipo de intercambio pecuniario pueden adquirirse o alquilarse ahora en el mercado. En las sociedades tradicionales y, hasta hace muy poco, también en las más modernas (a menos que fuera uno muy rico), actividades tales como la preparación de la comida, la limpieza, la jardinería y el cuidado de los niños, los enfermos y las personas mayores eran realizadas «gratuitamente» en casa. Desde luego ese era uno de los principales motivos de que existiera el matrimonio. Pero con el aumento de la riqueza, podemos conseguir casi todos esos servicios fuera de casa y cada vez tenemos menos necesidad de compartir nuestra vida con otras personas. No es casualidad que hoy día las sociedades más ricas tiendan hacia una familia formada por una sola persona. Noruega, Dinamarca y Suecia ya han llegado casi a ese punto, tienen unas dimensiones del hogar por término medio que oscilan entre las 2,2 y las 2,4 personas. En cambio, en las sociedades más pobres de África central el tamaño medio de los hogares es de ocho o nueve individuos.[\[176\]](#) Eso es así no necesariamente porque a las personas de los países pobres les encante vivir juntas, sino porque no pueden permitirse el lujo de vivir solas. El hecho de compartir vivienda «internaliza» esas actividades (cocinar, limpiar, etcétera) y además facilita el desarrollo de economías de escala en casi todos los terrenos, desde el aceite para cocinar hasta la electricidad (esto es, el gasto en materia de servicios y de cocina son menores para dos personas que viven juntas que si viven solas, en cuyo caso se multiplicaría por dos).[\[177\]](#)



Pero en las sociedades ricas, todas esas actividades ahora pueden externalizarse. Sacando una conclusión distópica, el mundo estaría formado por individuos que viven y suelen trabajar solos (salvo durante el periodo en el que tienen que cuidar de sus hijos), que no tendrían lazos ni relaciones permanentes con otras personas y cuyas necesidades serían satisfechas en su totalidad por el mercado, de la misma manera que hoy día la mayor parte de la gente no fabrica sus propios zapatos, sino que los compra en la tienda. Análogamente, no hay motivo para que nadie (excepto las personas más pobres) tenga que fregarse sus platos o prepararse la comida.

La atomización (que, llevada al extremo, supone el fin de la familia) se ve acelerada también por las intromisiones legales cada vez más frecuentes en la vida familiar. El motivo de que la familia haya sido la unidad que se ocupa de los ancianos y de los jóvenes, y que intercambia bienes y servicios entre sus miembros sin tener en cuenta quién es el «ganador» o el «perdedor» neto, es que las reglas existentes en su seno son distintas de las que tienen validez fuera de ella. La familia y el resto de la gente son, en un sentido moral e incluso físico, dos mundos distintos (o, más bien, solían serlo). En el libro de Rana Dasgupta (2015) sobre la Delhi actual, esa dualidad moral y física queda ilustrada por la vida de enclaustramiento que llevan las madres y las abuelas (y que se espera que lleven también sus nueras) y cuyo objetivo es minimizar el contacto con cualquiera que no pertenezca a la familia. Físicamente, la división entre los dos mundos se ve reflejado en el hecho de cambiarse de zapatos varias veces antes de entrar en casa, para que no logre penetrar en el sanctasanctórum del hogar la más mínima partícula del mundo exterior (¿polvo? ¿hierba?).

|                                                                              |
|------------------------------------------------------------------------------|
| LA INTROMISIÓN<br>LEGAL EN LA VIDA<br>FAMILIAR<br>PROMUEVE LA<br>ATOMIZACIÓN |
|------------------------------------------------------------------------------|

Aunque hoy día esa separación extrema entre la familia y lo que no es la familia pueda parecerles extraña a muchos, era algo que casi todas las sociedades del mundo practicaban hasta hace poco. Y era solo debido a esa separación entre «nosotros» y «ellos» por lo que podían ser compartidas muchas actividades de la casa, tanto

tareas rutinarias como placeres del hogar. En otras palabras, el hecho de compartir venía dado por el hecho de excluir.[\[178\]](#)

En el otro extremo se sitúa el modelo comercializado actual. Se permite al mundo exterior colarse en el hogar no solo en forma de cenas a domicilio y de servicios domésticos de limpieza, sino también en forma de intromisión legal. Esas intromisiones —tales como los acuerdos prematrimoniales, la capacidad de los tribunales de retirar la patria potestad y de controlar el comportamiento recíproco de los cónyuges—, aunque en muchos casos constituyan innovaciones deseables (por ejemplo, para impedir la violencia doméstica), vacían todavía más de significado el pacto tácito interno que mantiene unidas a las familias. Esa intromisión legal de la sociedad en ellas no es más que otro ejemplo de externalización. El «código legal» interno de la familia es simplemente delegado en el conjunto de la sociedad en general, del mismo modo que la preparación de la comida es externalizada y delegada en el restaurante de la esquina. Ambos tipos de externalización no vienen sino a plantear la pregunta definitiva: ¿cuál es la ventaja de la familia o de la cohabitación en un mundo rico comercializado en el que cualquier servicio puede contratarse?

Cabe identificar tres tipos históricos de interacción entre la esfera (económica) privada y la pública. La primera es la precapitalista, donde la producción es llevada a cabo dentro del hogar. Como veíamos en el capítulo 3, este «modo de producción familiar» había sido durante mucho tiempo característico de China, hasta bien entrado el siglo XIX, cuando Europa occidental ya había pasado a la mano de obra asalariada que define el segundo tipo histórico.[\[179\]](#) Esta se emplea fuera del hogar (es decir, no el sistema de taller doméstico en el que la persona realizaba en su propio hogar el trabajo encargado). Es una parte más de un modo de producción capitalista típico con una neta distinción entre la esfera de la producción y la de la familia, distinción que Weber consideraba absolutamente fundamental para el sistema. Por último, el nuevo capitalismo hipercomercializado unifica de nuevo la producción y la familia, pero lo hace incluyendo al hogar en su modo de producción.

Podemos considerar este fenómeno un resultado lógico de la evolución del capitalismo, en el que este pasa a «conquistar» nuevos ámbitos y a mercantilizar nuevos bienes y servicios. Esta fase comporta también mejoras sustanciales en la productividad de la mano de obra porque solo las sociedades lo bastante ricas pueden permitirse mercantilizar por completo todas las relaciones personales que tradicionalmente habían quedado fuera del mercado.

### 5.2b. *La vida privada como capitalismo cotidiano*

El reverso de la atomización es la mercantilización. En la atomización, nos quedamos solos porque todas nuestras necesidades pueden ser satisfechas por lo que compramos a otros en el mercado. En un estado de mercantilización plena, nosotros mismos nos convertimos en esos otros: satisfacemos las necesidades de las personas mediante una mercantilización máxima de nuestros activos, incluido nuestro tiempo libre.[\[180\]](#)

|                                     |
|-------------------------------------|
| CREACIÓN DE<br>NUEVAS<br>MERCANCÍAS |
|-------------------------------------|

Lo que hace el capitalismo global es darnos, como consumidores, la capacidad de comprar actividades que solían suministrar en especie la familia, los amigos o la comunidad. Pero, como productores, nos ofrece también un vasto campo de actividades (precisamente las mismas) que nosotros podemos ofrecer a otros. Así pues, la atomización y la mercantilización van de la mano.

El caso más evidente es el de la mercantilización de unas actividades que solían ser llevadas a cabo en el seno de la familia en sentido lato y después, cuando la gente se hizo más rica, en el de la nuclear. Actualmente la preparación de la comida se ha externalizado, y los miembros de la familia muchas veces ya no comen juntos. La limpieza del hogar, las reparaciones, el cuidado del jardín y el de los niños están más comercializados que antes o quizá más que nunca. Ayudar a escribir redacciones y a hacer los deberes, tarea que solía ser «externalizada» en los padres, ahora puede ser externalizada y confiadas a empresas comerciales.

El crecimiento de la economía de bolos comercializa nuestro tiempo libre y aquello que poseemos pero que nunca hemos utilizado con fines comerciales. Uber se creó precisamente con la idea de hacer un uso mejor del tiempo libre. Los conductores de limusina solían disponer de un hueco entre un trabajo y otro; en vez de desperdiciar ese rato, empezaron a llevar pasajeros de un sitio a otro con su coche para ganar dinero. Ahora, cualquiera que disponga de un poco de tiempo libre puede «venderlo» trabajando para una empresa de coches compartidos o como repartidor de pizza. Una parte del tiempo de ocio que no podíamos comercializar (sencillamente porque los trabajos eran «bloques fijos» y no se podía sacar de ellos ningún momento libre) se ha mercantilizado. Del mismo modo, un coche particular que era «capital muerto» se convierte en capital real si se pone al servicio de Lyft o de Uber. Tener el coche guardado en el garaje o en un aparcamiento sin hacer nada tiene un evidente coste de oportunidad. Análogamente, una casa que en otro tiempo habría podido ser prestada durante una semana a la familia o a los amigos sin compensación alguna se ha convertido ahora en un activo que puede alquilarse a los viajeros por un buen dinero. Cuando sucede una cosa así, esos bienes se convierten en artículos de consumo: adquieren un precio de mercado. No utilizarlos es un evidente desperdicio de recursos. Mientras que en otro tiempo su coste de oportunidad o coste alternativo era nulo, ahora es positivo.

Eso no significa que todo el mundo vaya a utilizar cada momento libre del que disponga para hacer un «trabajito», ni que vaya a alquilar su casa cada día que se quede vacía. De modo parecido, no utilizamos cada minuto de nuestra vida para intentar ganar dinero. Sin embargo, una vez que el coste de oportunidad de las actividades que hasta ahora eran gratuitas es positivo, al final nos vemos arrastrados a considerarlas bienes o servicios comerciales. Hace falta mucha fuerza de voluntad para dejar pasar las oportunidades y no sucumbir a la posibilidad de beneficiarnos de ellas.

Del mismo modo que hay una lógica en la forma en que el capitalismo hipercomercializado borra la línea divisoria que separaba la esfera de la producción y la de la familia, también existe cierta

lógica histórica en la progresión de lo que se ha mercantilizado. Primero la agricultura, a través de la comercialización del excedente de producción, esto es, a través del abandono de la agricultura de subsistencia. Vino luego la mercantilización de las actividades manufactureras, sobre todo la producción de tejidos. Surgieron nuevos mercados cuando unos artículos que por lo general habían sido producidos por las familias empezaron a ser producidos comercialmente. En el origen de la Revolución industrial (e industriosa) de Europa se encuentra el trabajo asalariado fuera del hogar y, junto con él, la costumbre de utilizar los salarios que generaba para adquirir bienes de consumo que hasta ese momento habían sido producidos dentro del hogar por los mismos trabajadores (con una productividad mucho más alta según el nuevo sistema).<sup>[181]</sup> Es exactamente el mismo proceso que observamos hoy día con respecto a los servicios. La mercantilización de estos, y en último término del tiempo libre, no es sino un paso lógico más en la vía hacia el desarrollo. Los servicios personales son más difíciles de mercantilizar porque los incrementos de productividad son más lentos que en el caso de la producción de bienes (de modo que sus ventajas son menos evidentes), y los beneficios de la división del trabajo son menos: la ventaja de una comida a domicilio comparada con otra preparada en casa no es tan clara como la ventaja de comprar zapatos fabricados en masa comparada con el hecho de fabricarlos en casa.

La mercantilización de lo que hasta este momento había sido algo no comercial tiende a hacer que todas las personas desempeñen muchos empleos a la vez incluso que, como en el caso del alquiler de apartamentos, se conviertan en capitalistas cotidianos. Pero decir que los trabajadores desempeñan muchos empleos es lo mismo que decir que no tienen uno único y duradero y que el mercado laboral es plenamente «flexible», que la gente empieza y deja los trabajos a un ritmo muy acelerado. Como señalaba Max Weber, «el trabajo irregular, que se ve obligado a desempeñar con frecuencia el jornalero corriente, es una situación transitoria a menudo irremediable, pero siempre no deseada. La vida de aquel que “no

tiene profesión” carece por lo tanto del carácter sistemático, metódico, que [...] exige la ascesis del mundo interior». [182] En otras palabras, el tipo de trabajo que verosímilmente existirá en el siglo XXI no es el que Weber consideraría deseable, pues carece de sentido de vocación o dedicación para el ejercicio de una profesión.

Así pues, los trabajadores se convierten, de hecho, desde el punto de vista de sus patronos, en «agentes» perfectamente intercambiables. Cada uno permanece en un puesto de trabajo unas pocas semanas o unos pocos meses: todos son más o menos igual de buenos o malos. Estamos cada vez más cerca del mundo de los sueños de la economía neoclásica, en el que los individuos, con sus características singulares, ya no existen: han sido sustituidos por agentes; avatares intercambiables que, a lo sumo, acaso se diferencien por alguna característica general como su nivel de formación, su edad o su sexo. Una vez tenidas en cuenta esas características, los individuos, al carecer de rasgos personales, son perfectamente intercambiables.

Se pone así de manifiesto que estos tres desarrollos están interrelacionados: (i) el cambio experimentado por la formación de la familia (atomización), (ii) la expansión de la mercantilización a nuevas actividades, y (iii) la aparición de unos mercados de trabajo del todo flexibles con empleos temporales. Si tenemos uno de estos factores, necesariamente tendremos los tres.

|                                            |
|--------------------------------------------|
| LA DESVENTAJA<br>DE LA<br>MERCANTILIZACIÓN |
|--------------------------------------------|

El problema que comporta este tipo de mercantilización y de «flexibilización» es que socava las relaciones humanas y la confianza que son necesarias para que le economía de mercado marche sobre ruedas. Si las personas permanecen en el mismo puesto de trabajo durante un periodo de tiempo largo, intentan establecer relaciones de confianza con los individuos con los que interactúan más a menudo. Es decir, entablan lo que los economistas llaman «juegos repetidos». Pero si todos van de un sitio a otro con mucha frecuencia y cambian de empleo cada pocos meses, no hay juegos repetidos, porque nunca interactúan con las mismas personas. Si no hay juegos repetidos, los individuos adaptan

su comportamiento porque saben que únicamente jugarán un solo juego, que mantendrán una sola interacción. Y este nuevo tipo de comportamiento es muy distinto.

Cuando volví a Nueva York después de estar ausente unos meses, descubrí que muchas personas con las que pensaba yo que estaba jugando juegos repetidos —en los restaurantes que frecuento y en el edificio de apartamentos en el que vivo— sencillamente habían cambiado. Habían aparecido unas nuevas que me trataban (es lógico) como a un completo extraño. Cuando sucede una cosa así, uno no tiene muchos alicientes para comportarse «con amabilidad», para enviar mensajes de comportamiento colaborativo, pues se sabe que esos nuevos individuos también cambiarán pronto. Invertir en ser amable es costoso; el esfuerzo que requiere se justifica por la expectativa de que esa amabilidad será recíproca. Pero si la persona con la que interactúa uno no va a estar ahí dentro de un mes, ¿qué sentido tiene ser amable? No es más que un esfuerzo baldío. Y el mismo razonamiento, naturalmente, lo hace también el otro: ¿por qué va a preocuparse por ti si está ya pensando en su próximo trabajo temporal?

Las numerosas evaluaciones disponibles en la actualidad tanto de los que ofrecen servicios como de sus usuarios son una forma de intentar garantizar la «amabilidad» pese a la ausencia de relaciones duraderas. Efectivamente, se trata de una mejora comparada con no tener ningún sistema de evaluación. Pero el sistema puede ser amañado. Y la cuestión es que, en un mundo globalizado con una mano de obra flexible, las relaciones comerciales duraderas serían muy raras; el conocimiento personal del otro y la responsabilidad hacia esa persona son sustituidos por un sistema de puntos que, aunque en algún sentido proporciona más información, resulta impersonal.

¿Por qué cambiamos nuestra conducta cuando nuestras interacciones están mercantilizadas? No se me ocurre nada mejor que citar el comentario de una amiga: «Porque hemos quedado reducidos a una agencia económica, porque no podemos pensar de otra manera, porque ser amable es una inversión, porque la lógica de ser amable va más allá de la lógica del mercado». Como la

mercantilización ha entrado en nuestra esfera personal, prácticamente no podemos pensar que haya algo más allá o fuera de ella.[\[183\]](#)

La difusión de la mercantilización acaba con la alienación. Para estar alienados, tenemos que ser conscientes de la dicotomía existente entre nosotros en cuanto seres ontológicos y nosotros en cuanto agentes económicos. Pero cuando llevamos dentro la agencia económica, el orden de las cosas es internalizado de tal modo que ya no existe ninguna discordancia.

Nuestra transformación en objetos de gestión y de maximización ha sido muy bien captada por el profesor de derecho Daniel Markovits en la conferencia que pronunció en 2015 ante la clase de graduandos de la Yale Law School: «Vuestros talentos, vuestra formación y vuestras competencias —vuestra mismísima persona— constituyen hoy día vuestros mayores activos, la fuente absolutamente dominante de vuestra riqueza y de vuestro estatus... [Habéis tenido que] actuar como meros administradores de bienes, y sois *vosotros mismos* lo que lleváis en vuestra cartera». [\[184\]](#)

La progresiva mercantilización de muchas actividades y la aparición de la economía de bolos y de un mercado laboral radicalmente flexible forman parte de la misma evolución; deberían ser consideradas pasos hacia una economía más racional, pero en último término más despersonalizada, en la que la mayoría de las interacciones serán contactos aislados, únicos. A un determinado nivel, como en el *doux commerce* de Montesquieu, la total comercialización debería hacer que las personas fuesen más amables unas con otras. Pero, por otro lado, la brevedad de las interacciones hace que invertir en un comportamiento colaborativo tenga un coste carísimo, casi prohibitivo. Ese es el motivo de que la hipercomercialización acaso no nos lleve a una sociedad en la que las personas actúen con más amabilidad. Esta se ve erosionada desde dos direcciones: la atomización vacía de significado la vida familiar, y la brevedad de las interacciones reduce el comportamiento potencialmente «dulce» alabado por Montesquieu. Y todo esto está teniendo lugar en un contexto de inmoralidad fundamental.



LAS PERSONAS  
COMO CENTROS  
CAPITALISTAS DE  
PRODUCCIÓN

El éxito definitivo del capitalismo consiste en haber transformado la naturaleza humana de tal manera que cada individuo se ha convertido en una calculadora excelente de dolor y de placer, de beneficios y de pérdidas; tanto que, aunque la producción fabril capitalista desapareciera hoy, seguiríamos prestando nuestros servicios unos a otros por dinero; acabaríamos convirtiéndonos nosotros mismos en empresas. Imaginemos una economía (similar por fuera a una economía primitiva) en la que toda la producción fuera llevada a cabo en casa o en el seno de la familia en sentido lato. Parecería un modelo perfecto de economía autárquica de no mercado. Pero si en la actualidad tuviéramos una así, sería totalmente capitalista, porque nos venderíamos todos los bienes y servicios unos a otros: el vecino no vigilará a tus hijos gratis, nadie compartirá su comida contigo sin previo pago, cobrarás a tu cónyuge por mantener relaciones sexuales, etcétera. Ese es el mundo hacia el que nos dirigimos, y es probable que el campo de las operaciones capitalistas acabe siendo ilimitado, porque nos incluirá a todos y también a nuestras actividades diarias más mundanas. Por citar un párrafo del libro de Paul Mason *Postcapitalismo*, sobre el capitalismo de la nueva economía «ingrácida», «la “fábrica” en el capitalismo cognitivo es el conjunto de la sociedad» (2016, 139).

Mason sostiene que la mercantilización nos ha sido impuesta por las empresas que desean encontrar nuevas fuentes de beneficio. Pero eso es incorrecto. Lo cierto es que nosotros mismos participamos voluntariamente, incluso con ansia, en la mercantilización porque, a través de la prolongada socialización del capitalismo, las personas se han convertido en calculadoras capitalistas. Cada uno de nosotros ha pasado a ser un pequeño centro capitalista de producción, asignando precios implícitos a nuestro tiempo, a nuestras emociones y a nuestras relaciones familiares.

Otros autores también señalan que la creciente mercantilización está «descendiendo», como dice Nancy Fraser, «hasta el fondo» de nuestra esfera personal. Ellos también, por motivos muy diferentes a los de Mason, ven que la mercantilización conduce a una crisis del

capitalismo, o incluso a su fin: «El resultado no puede ser más que una crisis intensificada» (Fraser 2012, 10). Fraser ve las facetas positivas de la mercantilización del trabajo, y de hecho critica a Karl Polanyi por ignorar a «los miles de millones de esclavos, siervos, campesinos, personas racializadas y habitantes de los suburbios y de los barrios de chabolas, para los cuales un salario [la mercantilización de unas actividades hasta entonces no remuneradas] prometía la liberación de la esclavitud, del sometimiento feudal, de la subordinación racial, de la exclusión social y de la dominación imperialista, así como del sexismo y del patriarcado» (Fraser 2012, 9). Sin embargo, cree que la mercantilización actual de la esfera personal es un desarrollo antinatural que presagia la crisis del capitalismo.

Esta tesis es, en mi opinión, errónea. Lo cierto es más bien todo lo contrario. La mercantilización «hasta el fondo» es un proceso de mercantilización en el que los individuos participan libremente y, más aún, es algo que a menudo ellos mismos encuentran liberador y muy significativo. Quizá algunos consideren esto muy superficial (¿acaso la capacidad de conducir tu propio coche para lucrarte o entregar pizzas a domicilio a cualquier hora que te convenga da sentido a tu vida?), pero encaja perfectamente con el sistema de valores que sostiene el capitalismo hipercomercializado y que los individuos han interiorizado. Ese sistema, como decía más arriba, sitúa la adquisición de dinero en un pedestal. Así pues, la capacidad de comerciar con el espacio personal y el propio tiempo a cambio de un beneficio económico es considerada una forma de empoderamiento y un paso hacia el objetivo último de la adquisición de riqueza. Representa, por tanto, el triunfo del capitalismo.[\[185\]](#)

La mercantilización de la esfera privada constituye el apogeo del capitalismo hipercomercializado. No presagia una crisis del capitalismo. Esta se produciría solo si la mercantilización de la esfera privada fuera considerada una intromisión en áreas que los individuos quisieran proteger de la comercialización, y una forma de ejercer presión sobre ellos para que emprendieran actividades en las que no desearan participar. Pero la mayor parte de la gente lo

percibe como todo lo contrario: un paso hacia el enriquecimiento y la libertad.

Podemos sacar las siguientes conclusiones. En primer lugar, en el plano puramente fáctico, no existe ningún argumento serio que ponga en discusión que, cuando las sociedades se enriquecen, la esfera de la mercantilización se amplía.[\[186\]](#)

En segundo lugar, mientras que la mayor mercantilización ha hecho que nuestras vidas sean mejores en muchos casos y responde a una elección clara del individuo, también ha debilitado a menudo los lazos personales y a veces nos ha hecho más crueles, porque sabemos que cualquier problemilla fastidioso que nos surja puede resolverse soltando un poco de dinero y eso ha hecho que nos preocupen menos nuestros vecinos y nuestra familia.

Por consiguiente, como vivimos en un entorno cada vez más mercantilizado donde las interacciones son transitorias y distintas, el espacio en el que podemos desarrollar un comportamiento colaborativo «amable» se restringe. Cuando lleguemos al punto en el que todos nos hayamos convertido en meros agentes de pactos ocasionales, ya no habrá lugar para ninguna amabilidad gratuita. El punto final sería una utopía de riqueza y una distopía de las relaciones personales.

El capitalismo ha conseguido transformar a los seres humanos en calculadoras mecánicas dotadas de necesidades infinitas. Lo que David Landes veía en *La riqueza y la pobreza de las naciones* (1998) como una de las principales contribuciones de este sistema, el hecho de que fomente un uso mejor del tiempo y de la capacidad de expresarlo todo en términos de poder adquisitivo abstracto, ha pasado ahora al ámbito de nuestra vida privada. Para vivir en el capitalismo no necesitamos que exista el modo de producción capitalista en las fábricas si nosotros mismos nos hemos convertido todos en centros capitalistas.

### 5.2c. *El dominio del capitalismo*

El dominio del capitalismo como la mejor forma, o más bien la única, de organizar la producción y la distribución parece absoluto. No se ve en el horizonte ningún sistema capaz de desafiarlo. Este sistema ganó su posición hegemónica gracias a su capacidad de organizar a la gente, apelando al interés personal y al deseo de hacerse con propiedades, de modo que, de una manera descentralizada, logaran crear riqueza y elevar con mucho el nivel de vida de un ser humano medio del planeta: algo que hace solo un siglo se consideraba casi una utopía.

Pero ese éxito económico no hizo sino agudizar la discrepancia entre la capacidad de tener una vida mejor y más larga y la falta de un incremento proporcionado de la moralidad, o incluso de la felicidad. La mayor abundancia material no hizo que los modales y las conductas de las personas entre sí fueran mejores: como las necesidades elementales, y muchas cosas más, habían quedado satisfechas, la gente ya no tenía por qué enzarzarse en la lucha hobbesiana de todos contra todos. Los modales se volvieron más corteses, y las personas más consideradas.

Pero ese refinamiento externo se consiguió a costa de que los individuos actuaran cada vez más impulsados únicamente por el interés personal, incluso en muchos asuntos corrientes y personales. El espíritu capitalista, testimonio del éxito generalizado del capitalismo, penetró muy hondo en la vida de los individuos. Como la extensión del capitalismo a la vida familiar e íntima iba en contra de las ideas seculares acerca del sacrificio, la hospitalidad, la amistad, los lazos familiares y otros valores por el estilo no resultó fácil aceptar abiertamente que esas normas habían sido superadas por el interés personal. Esto creó un terreno vastísimo en el que imperaba la hipocresía. Así pues, en último término, el éxito material del capitalismo pasó a asociarse con el reino de las medias verdades en nuestras vidas privadas.

### 5.3. TEMOR INFUNDADO AL PROGRESO TECNOLÓGICO

### 5.3a. *La falacia de la cantidad fija de trabajo y nuestra incapacidad de visualizar el futuro*

Tenemos doscientos años de experiencia en la introducción de las máquinas como sustitutas de la mano de obra humana. Cada vez que ha tenido lugar o ha aparecido en el horizonte la amenaza de la automatización a gran escala de unas actividades realizadas hasta ese momento por los seres humanos, se han desencadenado temores de desempleo masivo, de trastornos sociales y, en una palabra, de catástrofe. Y cada vez, esos temores han sido considerados algo único y absolutamente nuevo. Y cada vez, en cuanto ha pasado el susto, ha resultado que todo había sido una exageración.

|                                                                  |
|------------------------------------------------------------------|
| LOS ROBOTS Y LA<br>FASCINACIÓN POR<br>EL<br>ANTROPOMORFISMO<br>O |
|------------------------------------------------------------------|

Los recientes estudios en torno al advenimiento de los robots se centran en la amenaza de que estos sustituyan a los humanos como si se tratara de algo verdaderamente nuevo que pudiera causar un cambio decisivo en nuestra civilización y en nuestro modo de vida. Pero semejante fenómeno no sería nada nuevo.

Las máquinas han venido sustituyendo el trabajo repetitivo (y a veces también el creativo) en una medida significativa desde el comienzo de la Revolución industrial. Y los robots no son diferentes de cualquier otra máquina.

La obsesión con los robots, o el temor hacia ellos, tiene que ver con nuestra fascinación por su antropomorfismo. Algunos hablan de los grandes beneficios que podrían sacar los «propietarios de un robot», como si esos propietarios fueran esclavistas (véase, por ejemplo, Freeman 2014 y Rotman 2015). Pero no existen propietarios de robots; solo hay empresas que invierten en esas innovaciones tecnológicas y las ponen en práctica, y son esas empresas las que sacarán los beneficios. Podría suceder que una mayor automatización provocara que la parte de la renta nacional correspondiente al capital aumentara más, con todas las consecuencias que ello pudiera tener para la desigualdad interpersonal que discutíamos en el capítulo 2, pero, una vez más, nada de esto es diferente de los efectos provocados por la

introducción de nuevas máquinas que sustituyen a los trabajadores humanos, un fenómeno que lleva con nosotros por lo menos dos siglos.

La robótica nos lleva a enfrentarnos directamente con tres falacias.

La primera falacia es la de la cantidad fija de trabajo, que sostiene que el número total de empleos es invariable y que, cuando las nuevas máquinas se hagan cargo de ellos, muchos trabajadores tendrán que enfrentarse al desempleo permanente. Cuanto más breve es nuestro horizonte temporal, más razonable parece esa afirmación. Ello es así porque, a corto plazo, el número de empleos es efectivamente limitado; así que si hay más trabajos que son realizados por máquinas, quedarán menos para las personas. Pero en cuanto ampliamos nuestra vista hacia horizontes temporales más largos, el número de empleos deja de ser fijo; no sabemos cuántos se perderán ni cuántos nuevos serán creados. No podemos determinar qué nuevos trabajos habrá ni cuántos, porque no sabemos lo que traerán consigo las nuevas tecnologías.[\[187\]](#) Pero la experiencia de dos siglos de progreso tecnológico puede ayudarnos. Sabemos que siempre han existido temores parecidos y que nunca se han hecho realidad. Las nuevas tecnologías acabaron creando suficientes empleos nuevos que en realidad eran mejores y más numerosos que los que desaparecieron. Eso no significa que nadie pierda como consecuencia de la automatización. Las nuevas máquinas (llamadas «robots») sustituirán a algunos trabajadores, y los salarios de algunos individuos se verán reducidos. Pero, por trágicas que puedan ser esas pérdidas para las personas que las sufran, no afectarán al conjunto de la sociedad.

Los cálculos de la proporción de empleos que están amenazados por la automatización varían enormemente, tanto entre los distintos países como dentro de cada uno, dependiendo de la metodología utilizada. Para Estados Unidos, estos cálculos varían entre el 7 y el 47 por ciento; y para Japón, entre el 6 y el 55 por ciento.[\[188\]](#) Los valores más altos se alcanzan cuando más del 70 por ciento de los «expertos» consideran que ciertas ocupaciones pueden verse

afectadas por la automatización; pero cuando se lleva a cabo el mismo ejercicio distinguiendo de un modo más granular entre las diversas tareas dentro de las distintas ocupaciones, los resultados son mucho más pequeños y oscilan entre el 6 y el 12 por ciento para los países de la OCDE (Hallward-Driemeier y Nayyar 2018). Estas cifras corresponden solo al cálculo de las pérdidas de empleo: no incluyen (ni podrían, porque se desconoce) el número de nuevos empleos que serán creados por las mismas tecnologías que de momento han desplazado a los trabajadores y han creado nuevas necesidades.

De ahí viene la segunda falacia: las necesidades humanas son limitadas, y está relacionada con la primera —a saber, con nuestra incapacidad de determinar lo que traerá consigo la nueva tecnología—, porque nuestras necesidades, a su vez, vienen determinadas por la tecnología conocida y disponible. Las «necesidades» que esta no puede satisfacer no son reales, en el sentido económico del término. Si hoy día sentimos la necesidad de volar a Plutón, esto no puede ser satisfecho ni tiene importancia económica alguna. Análogamente, la necesidad de un senador romano de grabar sus discursos —si es que de verdad experimentó alguien por aquel entonces esa necesidad— no habría podido ser satisfecha ni habría tenido importancia. Pero hoy día sí que la tiene.

Esas dos falacias están relacionadas de la siguiente manera: tendemos a imaginar que las necesidades humanas se limitan a lo que sabemos que existe hoy día y a lo que la gente anhela para hoy día, y no podemos ver qué nuevas necesidades surgirán con las nuevas tecnologías (porque son en sí desconocidas). Por consiguiente, no podemos imaginar qué nuevos empleos se requerirán para satisfacer las nuevas necesidades creadas. Una vez más, la historia acude al rescate. Hace apenas quince años no podíamos ni imaginar la necesidad de un smartphone (porque ni siquiera habríamos podido concebir su existencia) y, por lo tanto, no habríamos podido imaginar los nuevos empleos creados por las aplicaciones para él: desde Uber hasta aquellas que venden billetes de avión o conectan a las personas que tienen perros con otras que

están disponibles para pasearlos. Hace cuarenta años, no habríamos podido imaginar la necesidad de tener un ordenador en nuestra casa, y no habríamos podido imaginar los millones de nuevos empleos creados por el ordenador personal. Hace unos cientos de años, no habríamos podido imaginar la necesidad de tener nuestro propio automóvil y, por lo tanto, no habríamos podido imaginar Detroit y la Ford, la General Motors o Toyota, ni siquiera cosas como la guía de restaurantes Michelin. Hace unos doscientos años, Jean-Baptiste Say, uno de los primeros economistas y también uno de los más famosos, afirmaba que «ninguna máquina hará nunca, como lo hace ahora hasta el peor caballo, el servicio de transportar a las personas y las mercancías en medio del gentío y el ajetreo de una gran ciudad».[189]

Otros economistas famosos, como David Ricardo y John Maynard Keynes (en su artículo «The Economic Possibilities for Our Grandchildren»), pensaron que las necesidades humanas eran limitadas. Hoy día deberíamos tener más sentido común: son ilimitadas, y como no podemos predecir con exactitud los avances tecnológicos, tampoco podemos predecir qué forma concreta adoptarán esas nuevas necesidades.

La tercera falacia es la de la «cantidad fija de materias primas y de energía», la idea de la denominada capacidad de carga de la tierra. Por supuesto, existen límites geológicos para el suministro de materias primas, sencillamente porque la tierra es finita. (Nótese, sin embargo, que el cosmos, al menos desde nuestra pequeña perspectiva humana, sí que es ilimitado.) Pero la experiencia nos enseña que los límites terrestres son mucho más grandes de lo que generalmente pensamos en un determinado momento, porque nuestro conocimiento de los recursos que contiene la tierra, y de cómo pueden usarse para satisfacer nuestras necesidades, se ve limitado por el nivel actual de nuestra tecnología. Cuanto mejor es esta, más reservas de todo descubrimos, y más eficaces somos a la hora de usarlas. Admitir que  $x$  es una fuente de energía o una materia prima no renovable y que, teniendo en cuenta el ritmo actual de consumo, escaseará en un número  $y$  de años no es más



que una parte de la historia. Pasa por alto el hecho de que cuando  $x$  escasee y aumente su precio, serán mayores los alicientes para crear sustitutivos (como demuestran las invenciones del azúcar de remolacha, del caucho sintético o de la fracturación hidráulica) o para utilizar distintos componentes con los que producir las mercancías finales que necesita  $x$  como componente. El coste de la mercancía final quizá suba, pero eso no es más que un cambio del precio relativo, no una catástrofe. El concepto de capacidad de carga, que no incluye en su ecuación el desarrollo de la tecnología y de la fijación de precios, no es más que otra falacia de la «cantidad fija».

Algunos economistas destacados, como Stanley Jevons, que en el siglo XIX se dedicó a coleccionar toneladas de papel en la idea de que un día pudieran escasear los árboles, llegaron a abrigar los mismos temores ilógicos.<sup>[190]</sup> No solo resultó que con un uso del papel varios miles (¿o quizá millones?) de veces mayor, el mundo no ha llegado a quedarse sin árboles, sino que además Jevons no habría podido imaginar, lo cual es comprensible, que la tecnología permitiría el reciclaje del papel y una reforestación eficaz, o que las comunicaciones electrónicas habrían llegado a reducir nuestra necesidad de papel. No es que nosotros seamos más inteligentes que él, tampoco nosotros podemos llegar a imaginar lo que pueda sustituir al petróleo, al magnesio o al mineral de hierro. Pero deberíamos ser capaces de entender el proceso en virtud del cual se producen esas sustituciones y a razonar por analogía.

El temor a la robótica y a la tecnología surge, creo yo, de dos debilidades humanas. Una es cognitiva: sencillamente no sabemos qué futuros cambios tecnológicos se producirán y, por lo tanto, no podemos decir qué nuevos empleos se crearán, cuáles serán nuestras necesidades futuras o cómo se utilizarán las materias primas. La segunda es psicológica: nos estremecemos debido al miedo a lo desconocido, en este caso debido a la perspectiva espeluznante a la vez que atractiva de que unos robots de metal sustituyan en la fábrica a los trabajadores de carne y hueso. Ese deseo de estremecimiento responde a la misma necesidad que nos

lleva a ver películas de terror y a lo que Keynes llamaba nuestra «propensión a alarmarnos e inquietarnos». Nos gusta atemorizarnos con ideas sobre el agotamiento de los recursos naturales, los límites impuestos al crecimiento y la sustitución de las personas por robots. Quizá sea divertido, o tal vez nos haga sentir mejores por no ser ingenuos y ponernos en lo peor, pero la historia nos enseña que el mundo de los trabajadores robotizados no es algo que debemos temer racionalmente.

### 5.3b. *Problemas de la renta básica universal*

La reacción a esos temores de desempleo masivo ha dado una relevancia repentina al concepto de renta básica universal (RBU).[\[191\]](#) Esta tiene cuatro características: es universal, esto es, debería proporcionar unos ingresos a todos y cada uno de los ciudadanos; es incondicional, esto es, se concede a todo el mundo sin exigir ningún requisito; se paga en efectivo; y es una fuente de ingresos, esto es, se trata de un flujo constante, no de un subsidio que se paga de una vez. (Un subsidio puede tener también las tres primeras características arriba mencionadas, pero el individuo lo cobraría una sola vez.) La idea de una RBU se ha hecho popular en la izquierda porque parece generosa y, si se sitúa a un nivel lo bastante alto, reduciría la pobreza y es posible que la desigualdad. Parece afrontar este problema desde abajo: en vez de limitar las rentas más altas, eleva las rentas más bajas. Y si estas se aumentan lo suficiente, implica también una subida relativamente alta de los impuestos de los ricos (con el fin de sufragar la RBU), lo que, de un modo indirecto, reduce la desigualdad de las rentas. La idea atrae también a la derecha justo por todo lo contrario. Da la sensación de que es un medio de deshacerse de las infinitas quejas por las rentas excesivamente altas y los intentos de limitarlas, y un medio también de acabar de una vez por todas con los incesantes retoques del sistema fiscal y de transmisiones. Una vez que los ricos accedan a suministrar a todo el mundo, sin tener en cuenta sus méritos o

deméritos, una renta que sea suficiente para vivir decentemente, la consiguiente desigualdad podrá ser la que la competitividad del mercado y de los monopolios permita. Por lo tanto, la derecha ve en la RBU un medio de maximizar las rentas altas al tiempo que les da un aura de aceptabilidad social.

Evidentemente, si algo atrae a dos tipos de electorado cuyos objetivos son exactamente opuestos, está condenado a decepcionar al menos a uno de los dos, o quizá a los dos. Pero mientras se debate la RBU, puede que cada bando crea que acabará demostrando que tiene razón, lo que significa que tal vez el atractivo político de la idea no disminuya para ninguno de los dos. Y esa es precisamente la situación en la que nos encontramos en la actualidad.

Pero, sea cual sea el atractivo político que tenga, la RBU comporta algunos problemas significativos que dificultan su aplicación.

En primer lugar, no tenemos casi ninguna experiencia de lo que es. El Informe sobre el Desarrollo Mundial para 2019 presentado por el Banco Mundial, dedicado en buena parte a cuestiones relacionadas con la automatización y la RBU, cita solo dos experiencias con esta última llevadas a cabo a escala nacional. Una es la de Mongolia, donde una RBU equivalente a 16,50 dólares mensuales duró dos años, hasta que el dinero con el que se financiaba (el elevado precio mundial que tenían los minerales raros) se agotó. La otra es Irán, donde las subvenciones concedidas a la energía fueron sustituidas por un pago en efectivo para el 96 por ciento de la población. La cantidad era de 45 dólares al mes por persona, y la experiencia duró un año.[\[192\]](#) Y eso es todo.

Otros programas similares son ridículamente pequeños. Finlandia llevó a cabo un experimento en el que participaron dos mil desempleados, y en Oakland, California, se llevó a cabo un ensayo con apenas cien familias. Nótese, además, que, en el caso de Finlandia, el dinero fue a parar solo a un grupo de desempleados, por lo que el programa en cuestión no era ni universal ni incondicional. Por otro lado, el estado de Alaska reparte a todos los ciudadanos un estipendio anual sufragado con los beneficios

generados por un fondo de inversión basado en los recursos naturales. Pero se trata de una subvención casual que varía en función de las oscilaciones de los beneficios del fondo de inversión y no es una renta mensual garantizada, que en principio pretende costear los gastos cotidianos de los individuos. Si juntamos todos estos experimentos, comprobamos que prácticamente no nos sirven para nada, y no llegan ni de lejos a lo que debería ser, según sus partidarios, una verdadera RBU; esto es, un programa universal y sostenible que proporcionara, por sí solo, una renta mínima «aceptable» y que se pagara mensualmente *ad infinitum* (desde el punto de vista de la sociedad) o hasta la muerte de su perceptor (desde el punto de vista del individuo).

Ahora bien, cabría argumentar que solo por el hecho de no haber sido experimentada no puede decirse que una cosa no pueda funcionar. Se trata de un argumento válido, pero también es verdad que, a día de hoy, no tenemos ni una sola prueba que demuestre cómo funcionaría realmente una RBU.

El segundo problema es el coste. En este caso, la situación es un poquito más compleja. Es evidente que no se puede dar por supuesto que, por motivos financieros, la RBU vaya a ser compatible con todos los demás programas sociales existentes, desde la prestación por hijos hasta el seguro de invalidez. Se suscita así la siguiente cuestión: si la RBU va a ser neutral desde el punto de vista fiscal, ¿qué otros programas habría que recortar y cuánto? Es posible a todas luces hacer que sea neutral desde el punto de vista fiscal recortando o eliminando los programas de ayuda social ya existentes y situando la cantidad de dinero de la RBU a un nivel equivalente adecuado. La cuestión es entonces si ese nivel sería considerado suficiente para asegurar unas condiciones de vida «decentes». La gente de izquierdas no se dejaría amedrentar en caso de que no fuera así; sencillamente propondría que se subieran los impuestos. La neutralidad fiscal no tiene por qué ser algo que preocupe a esos grupos. No es evidente, sin embargo, que la derecha se sintiera muy cómoda con un programa tan costoso y con los elevados impuestos que comportaría.

La RBU debería tener un mecanismo incorporado en virtud del cual no solo aumentara su importe con la inflación, sino que también hubiera alguna relación entre su nivel y el crecimiento real del PIB. Por ejemplo, cada dos o tres años, podría ser incrementada en el mismo porcentaje (¿o quizá un poco menos?) que aquel en el que hubiera aumentado el PIB per cápita. O podría ser reducida cuando este cayera.

|                                                                         |
|-------------------------------------------------------------------------|
| LA RBU IMPLICA<br>UNA NUEVA<br>FILOSOFÍA DEL<br>ESTADO DEL<br>BIENESTAR |
|-------------------------------------------------------------------------|

El tercer problema es de índole filosófica. El sistema de bienestar que existe en los países ricos ha sido creado en torno a la idea de seguridad social. Offer y Söderberg (2016) sostienen que este principio es la columna vertebral de la democracia social. Protege a los individuos (en algunos casos, solo a los que tienen empleo) frente a las contingencias previsibles que dan lugar a la incapacidad de trabajar y de mantener su nivel de vida; esto es, frente a la enfermedad y la discapacidad, frente a la disminución de ingresos debido a la maternidad, frente a la vejez y frente a la pérdida del empleo. Tiene que ser «social», es decir, universal, para evitar el tipo de autoselección que haría que el sistema fuera incontrolable desde el punto de vista financiero: si decidieran no contribuir los que pensaran que su riesgo de quedar desempleados es bajo, entonces solo quedarían dentro del sistema los casos de alto riesgo y las primas serían excesivamente altas. Ese es el motivo de que el carácter universal y la redistribución sean elementos integrantes del sistema. Además, para aquellos a los que no contempla el sistema y siguen sin tener una renta aceptable a pesar de estos programas de seguridad social, el sistema introduce ayudas sociales condicionadas por los recursos del beneficiario y cuyo objetivo, a diferencia de la seguridad social, es directamente la prevención de la pobreza.

La introducción de un sistema de renta básica universal supondría el replanteamiento de la filosofía que se oculta tras el estado del bienestar. La RBU no protege contra los riesgos; los ignora por completo. Reparte dinero a todo el mundo por igual, aunque el que perciben las personas acaudaladas luego sea recuperado a través de

los impuestos. Pero no es este necesariamente un argumento definitivo contra la RBU. La filosofía en la que se basa el sistema del estado del bienestar puede ser cambiada, y tal vez debería serlo. No obstante, nos recuerda que pasar del sistema actual a la RBU no solo constituiría un cambio técnico y financiero, sino que además comportaría una transformación total de la filosofía que ha dominado el estado del bienestar durante más de un siglo.

El cuarto problema también es filosófico, pero tiene que ver con la cuestión más general del tipo de sociedad que fomentaría la introducción de la RBU. La izquierda y la derecha, como hemos visto, parecen visualizar un resultado que comportaría dos sociedades muy distintas: la primera cree que la RBU limitaría las rentas más altas y disminuiría la desigualdad; la segunda cree que supondría todo lo contrario. Además, no sabemos qué efecto tendría la RBU sobre la predisposición de la gente a buscar empleo y a trabajar. Por una parte, un subsidio regular fijo así no debería afectar a las decisiones que se tomen en materia laboral (el efecto sustitución entre tiempo libre y trabajo debería ser nulo, pues la RBU se percibe de todas maneras, y en los niveles de renta suficientemente bajos no sería compensado por los impuestos). Por otra parte, la mayor renta que obtendría la gente, comparada con la ausencia de una o la asistencia social en los niveles mucho más bajos, quizá predispusiera a los individuos a consumir más tiempo libre, es decir, a trabajar menos.

Es posible que, teniendo en cuenta todos los factores, el efecto de la RBU sobre el trabajo fuera pequeño; pero también es posible que la sociedad se polarizara mucho y que hubiera, pongamos por caso, un 20 por ciento de personas en edad de trabajar que prefirieran no hacerlo en absoluto. A los que prefirieran no buscar un empleo porque pensaran que la RBU es suficiente habría que añadir los que quizá no necesitaran trabajar debido a las elevadas rentas del capital que hubieran heredado (como estudiábamos en la sección 2.4). Esta situación nos daría una sociedad tripartita en la que quienes ocuparan el nivel inferior y muchos de los del nivel más alto de la escala social no trabajarían en absoluto, mientras que la clase media sí lo haría. ¿Podría darse por buena una sociedad semejante, en la

que el trabajo no es considerado algo intrínsecamente bueno ni deseable y en la que quizá una tercera parte de los jóvenes se situaría de manera rutinaria fuera de la fuerza laboral?

Son cuestiones que habría que abordar antes de decidir si se está a favor o en contra de la RBU. Ninguna de las objeciones que he planteado basta por sí sola para rechazar la idea; cada una de ellas podría ser resuelta, refinada o quizá ser considerada improbable y descartada. Pero en conjunto, todas ellas suscitan cuestiones en torno a la conveniencia de avanzar rápidamente hacia la RBU.

#### 5.4. *LUXE ET VOLUPTÉ*

##### 5.4a. *Los dos escenarios: guerra y paz*

Cuando nos figuramos la ulterior evolución del capitalismo global, debemos tener en cuenta seriamente la posibilidad de una guerra nuclear global que, si no destruye toda la vida del planeta, cambiaría de forma radical el futuro del mundo comparado con lo que sería en unas circunstancias más pacíficas. Se produciría, por no decir más, una profunda discontinuidad en el desarrollo, aunque no deberíamos dejarnos engañar e interpretar una guerra semejante algo exógeno al sistema capitalista. Sería muy útil establecer una analogía con la Primera Guerra Mundial. La Gran Guerra cambió por completo la trayectoria de la historia del mundo, comparada con cualquier ficción razonable. Causó directamente la revolución comunista de 1917 y, por consiguiente, dio lugar al establecimiento de un sistema socioeconómico alternativo que representó, durante la mayor parte del siglo XX, un serio desafío, por lo demás creíble, al capitalismo. Provocó también —tras su continuación, unos veinte años después, en la llamada Segunda Guerra Mundial— una disminución de la importancia global de Europa y el auge de Estados Unidos a la posición de potencia hegemónica global. Y casi con toda seguridad aceleró el proceso de descolonización, en parte debilitando las

potencias coloniales europeas y en parte deslegitimando su dominación.

La Primera Guerra Mundial no cayó de repente sin más: sus semillas estaban contenidas en las condiciones reinantes antes del estallido del conflicto. Como sostenía originalmente John Hobson (1902), el imperialismo europeo, que en último término condujo a la guerra, surgió debido a la elevada desigualdad de la renta a escala nacional y a la riqueza generada por el capitalismo global. Muchísimas ganancias en manos de los ricos (cuya propensión a consumir es baja por lo general) causaron una desproporción entre la (gran) cantidad de ahorros existentes y la disponibilidad de inversiones beneficiosas en el ámbito nacional. Los ricos, por tanto, invirtieron en el extranjero, por considerarlo como la mejor manera de utilizar sus ahorros. Estos nuevos campos de acción para el capitalismo global permitieron poner a salvo el capital o bien por medio de la conquista colonial o bien por medio del control político *de facto*. Algunos grandes estados intentaron expandir su radio de acción de esta forma al mismo tiempo, y la consecuencia fue la rivalidad imperialista. Esta situación, traducida a la política europea, provocó la guerra.[\[193\]](#)

Existía, pues, un estrecho vínculo entre las condiciones económicas reinantes antes de la guerra y la «necesidad» del conflicto. Como sostenía en el capítulo 3, la Primera Guerra Mundial representa quizá la refutación más contundente posible de la tesis que afirma que el capitalismo necesita la paz (o la promueve) por la estrecha interdependencia económica que crea entre las naciones. Todo el mundo pensaba eso antes de 1914: era sabido que la guerra tendría efectos devastadores en todas las partes enfrentadas y, sin embargo, cuando hubo que tomar las decisiones finales, todos avanzaron hacia el precipicio con los ojos cerrados.

La misma lógica vale para lo que sucede hoy día. Todo el mundo es consciente de que una guerra entre las principales potencias tendría unos efectos catastróficos sobre todos los estados implicados, y sobre los demás el efecto sería simplemente un poquito menor. Se calcula que durante el siglo xx, el más sangriento



de la historia, 231 millones de personas murieron como consecuencia de las guerras; esa cifra representa alrededor del 2,6 por ciento de los cerca de 8.900 millones de individuos nacidos durante el mismo siglo.[\[194\]](#) Una guerra en el siglo XXI podría ser mucho más sangrienta en cifras absolutas, y posiblemente también en cifras relativas. La idea melancólica es que el capitalismo, cuando llegó a su anterior punto máximo de difusión global y de poder, generó el conflicto más devastador de la historia hasta la fecha; y hay una probabilidad nada despreciable de que mecanismos internos similares conduzcan a otro de ese estilo.

Si una guerra semejante no diera lugar a la extinción del género humano, no anularía la totalidad de los avances tecnológicos realizados durante los últimos siglos. El motivo de que así sea es que la globalización ha difundido el conocimiento de la tecnología por todos los rincones del planeta. Aunque América del Norte, Europa y Rusia fueran más o menos borradas del mapa y resultaran inhabitables (con los consiguientes descensos drásticos de la renta per cápita y puede que la emigración en masa de los supervivientes a América Latina, África y Asia), los conocimientos tecnológicos — desde la producción de automóviles y ordenadores hasta los alimentos modificados genéticamente— no se perderían. En esencia, el poder relativo de los distintos países se vería alterado (como sucedió después de las dos guerras mundiales del siglo XX), pero, aunque sufriera un serio revés, el progreso tecnológico no se detendría. Gracias al capitalismo global este se ha propagado a todo el mundo, y sería (irónicamente) gracias al capitalismo global que se conservaría incluso tras un holocausto masivo.[\[195\]](#) En este escenario tan sombrío, el capitalismo global sería a un tiempo el causante de la destrucción de la civilización y su salvador. En otras palabras, la supuesta ocurrencia de Einstein de que la Cuarta Guerra Mundial se haría a pedradas no se haría realidad. Aunque la mitad de la humanidad fuera destruida, el conocimiento tecnológico no desaparecería.

En conclusión, el problema de una guerra global gira en torno a la cuestión de si la humanidad ha alcanzado madurez suficiente para

constatar que semejante catástrofe dejaría en ridículo el concepto de «ganadores y perdedores», o de si hará falta una demostración práctica para que los humanos lleguen a esa constatación.

Si no se produce una guerra global, ¿qué trayectoria seguiría el capitalismo global en las próximas décadas? Esta pregunta nos lleva a considerar la competencia entre los dos tipos de capitalismo que he examinado en el presente libro.

#### 5.4b. *Capitalismo político frente a capitalismo liberal*

En los capítulos 2 y 3 analizaba los papeles de Estados Unidos y de China como principales exponentes del capitalismo liberal y del capitalismo político, respectivamente. Situándonos en el nivel más abstracto, deberíamos considerar las ventajas de los dos tipos sin tener en cuenta sus principales promotores. La ventaja del capitalismo liberal radica en su sistema político, la democracia. Muchos (pero no todos) consideran la democracia un «bien primario», deseable en sí mismo y que, por lo tanto, no necesita justificación por los efectos que tiene en, pongamos por caso, el crecimiento económico o en la esperanza de vida. Esa ya es una ventaja. Pero la democracia también tiene una ventaja instrumental. Al necesitar constantemente consultar a la ciudadanía, proporciona también un correctivo muy fuerte de las tendencias económicas y sociales que puedan resultar perjudiciales para el bienestar de la población. Aunque a veces las elecciones de los ciudadanos puedan dar lugar a políticas que disminuyen la tasa de crecimiento económico, aumentan la contaminación o reducen la esperanza de vida, la toma de decisiones de manera democrática permitiría revertirlas en un periodo de tiempo relativamente limitado. Si alguien quiere creer que la democracia no importa como medio para controlar los desarrollos perjudiciales, tendría que sostener que la mayoría de la población elegirá opciones equivocadas (o irracionales) constantemente y durante mucho tiempo. Y algo así parece harto improbable.

|                                                     |
|-----------------------------------------------------|
| INTERCAMBIO DE<br>LIBERTAD<br>POLÍTICA POR<br>RENTA |
|-----------------------------------------------------|

Frente a estas ventajas del capitalismo liberal, el capitalismo político promete una gestión mucho más eficaz de la economía y unos índices de crecimiento más elevados. No es una ventaja menor, sobre todo si una renta elevada y un patrimonio grande se consideran los objetivos últimos del sistema, opinión no solo enraizada ideológicamente en la propia idea de capitalismo global, sino expresada también a diario en las acciones de casi todos los participantes en la globalización económica (lo que significa prácticamente todo el planeta). Rawls sostenía que los bienes primarios (las libertades básicas y la renta) tienen un orden lexicográfico: la gente da una prioridad absoluta a las libertades básicas por encima de la riqueza y la renta, y, por lo tanto, no acepta el intercambio de unas por otras.[\[196\]](#) Pero la experiencia cotidiana parece demostrar que muchas personas están dispuestas a cambiar algunas porciones del sistema democrático de toma de decisiones por una renta más alta. No hay más que observar que por lo general dentro de las empresas la producción está organizada de modo sumamente jerárquico, y no lo que se dice de manera muy democrática. Los trabajadores no votan cuáles son los productos que les gustaría producir ni cómo les gustaría hacerlo (digamos, por ejemplo, con máquinas o sin ellas). El motivo es, según parece, que la jerarquía se traduce en una mayor eficacia y en salarios más altos. Como decía Jacques Ellul (1963, 209) hace más de medio siglo, «la técnica es el límite de la democracia. Lo que gana una, lo pierde la otra. Si tuviéramos ingenieros que fueran populares entre los obreros, ignorarían por completo la maquinaria». La misma analogía puede extenderse al conjunto de la sociedad: pueden cederse voluntariamente (y de hecho se han cedido) otros derechos democráticos a cambio de rentas más elevadas. Es sobre esos fundamentos sobre los que el capitalismo político asienta su superioridad.

El problema, sin embargo, es que, para demostrar su superioridad y protegerse del desafío liberal (es decir, para ser preferido por la gente en vez del capitalismo liberal), el capitalismo político necesita

ofrecer constantemente índices elevados de crecimiento. De modo que, mientras que las ventajas del capitalismo liberal son «naturales» o, por decirlo de otro modo, van incorporadas en la configuración del sistema, las ventajas del capitalismo político son instrumentales: tienen que ser demostradas sin cesar. Así pues, este sistema parte con una desventaja. Tiene que demostrar su superioridad empíricamente. Además, se enfrenta a otros dos problemas: (i) la dificultad de cambiar de rumbo si se ha tomado una dirección equivocada debido a la ausencia de controles democráticos, y (ii) la tendencia intrínseca hacia la corrupción debido a que en él el imperio de la ley brilla por su ausencia. Respecto del capitalismo liberal, el capitalismo político tiene una mayor tendencia a generar malas políticas y malos resultados sociales, que no pueden ser revertidos porque los que están en el poder no tienen ningún aliciente para cambiar de rumbo. Puede además generar insatisfacción popular con mucha facilidad debido a su corrupción sistémica. Estas dos «lacras» son menos importantes en el capitalismo liberal.

El capitalismo político, por tanto, tiene que venderse alegando que ofrece una mejor gestión societaria, unas tasas de crecimiento más altas y una administración más eficaz (incluida la de justicia). A diferencia del capitalismo liberal, que puede adoptar una actitud más relajada ante los problemas transitorios, el capitalismo político debe estar permanentemente en vilo para tener éxito. No obstante, este rasgo puede ser considerado una ventaja desde el punto de vista del darwinismo social: debido a la constante presión que sufre para ofrecer siempre más a sus votantes, puede perfeccionar su capacidad de gestionar bien la esfera económica y seguir ofreciendo, año tras año, más bienes y servicios que su homólogo liberal. Por tanto, lo que a primera vista puede parecer un defecto, tal vez resulte una ventaja.

#### TRES ESCENARIOS

En su libro *Democracy and Capitalism*, publicado en 1986, Samuel Bowles y Herbert Gintis presagiaban tres direcciones hacia las que podía evolucionar la globalización. La primera era la neoliberal, dictada por Occidente y centrada en torno al capitalismo meritocrático liberal. La segunda era neohobbesiana,

definida como la «expansión del terreno sobre el que reinan los derechos de propiedad, la reducción del ámbito de los derechos de la persona, y la construcción de unas instituciones estatales no sometidas a rendición de cuentas» (198-199). Esta variante es muy parecida a lo que yo defino como capitalismo político. Bowles y Gintis la calificaban además de «burkeana por su aceptación de los valores tradicionales, [pero también] más similar a la ingeniería social progresista de [Henri de] Saint-Simon» (198). El capitalismo neohobbesiano combina unos valores sociales relativamente conservadores, la expansión de los derechos de propiedad en muchos ámbitos (lo que yo denomino incremento de la mercantilización) y los intentos de «mejorar» la sociedad por medio de la ingeniería social. Todos ellos son rasgos característicos del éxito del capitalismo político.

La tercera variante que consideran Bowles y Gintis consiste en una sociedad de rentistas que arriendan o prestan su capital a empresas organizadas democráticamente. Este tipo de capitalismo no existe hoy en ningún sitio, aunque no es imposible imaginar que, con una mayor abundancia de capital y el freno al crecimiento de la población, podamos llegar a ver sociedades en las que pudiera ser revertido el proceso de contratación entre los distintos factores de producción, es decir, en las que la mano de obra contratara al capital y no al revés. Esta reversión no ha tenido lugar hasta el momento no solo debido a la posición negociadora más fuerte que tienen los propietarios del capital (esto es, la relativa escasez de este comparada con la abundancia de mano de obra), sino también debido a los problemas de coordinación entre los trabajadores. Resulta más fácil coordinar los intereses de unos cuantos capitalistas que los de miles de empleados, hecho que ya había señalado Adam Smith. Otro obstáculo es la ausencia de garantías subsidiarias entre los trabajadores, que hace que los capitalistas tengan mucho cuidado a la hora de prestarles dinero. Además, una empresa organizada democráticamente no estaría, por definición, bajo su control, que es otro motivo de que se mostraran muy recelosos a la hora de prestar su dinero.[\[197\]](#) Sin embargo, a pesar de todos estos

problemas, no podemos descartar que se produzca un cambio en el poder de negociación relativo entre trabajadores y capital a lo largo del siglo XXI (a medida que se acumule más de este y la población mundial deje de crecer) y que aparezca un lugar de trabajo organizado democráticamente como alternativa al capitalismo, tanto liberal como político. Seguiría siendo capitalista en el sentido de que la propiedad privada de los medios de producción persistiría, pero ya no habría trabajo asalariado. Utilizando la definición estándar de capitalismo que exige la presencia de los dos factores, no es evidente que debamos seguir llamando «capitalista» a una sociedad semejante.

#### *5.4c. Desigualdad global y cambios geopolíticos*

A lo largo de los anteriores capítulos he expuesto los efectos de los cambios económicos y geopolíticos que han reducido de forma espectacular la brecha existente entre las rentas de Occidente y las de un Asia en pleno resurgimiento. Si esta tendencia continúa, cosa que podemos esperar razonablemente, acercará los niveles de renta de China primero y luego los de otros países asiáticos, como Tailandia, Indonesia, Vietnam y la India, a los de los países occidentales. Esta convergencia volverá a situar al mundo en la igualdad relativa de los niveles de renta que existían antes de la Revolución industrial, cuando los de China y la India eran similares a los de la Europa occidental. Este patrón puede verse en la figura 21, que muestra los PIB per cápita de China y la India como un porcentaje del PIB per cápita de Gran Bretaña, empieza en 1820 para China y 1870 para la India y luego centra la atención en cuatro momentos fundamentales: (i) comienzos de la década de 1910, justo antes del estallido de la Primera Guerra Mundial; (ii) finales de los años cuarenta, la época de la revolución comunista de China y de la independencia de la India; (iii) finales de los años setenta, cuando dieron comienzo las reformas en China; y, por último, (iv) la actualidad. El gráfico muestra además Indonesia comparada de la

misma forma, en momentos similares, con los Países Bajos. En los tres casos, el patrón es el mismo. En la época de la Revolución industrial, la renta per cápita de los países asiáticos era alrededor de un 40 por ciento de la de Gran Bretaña (por entonces el país más desarrollado de Europa). Los niveles relativos de renta de Asia cayeron entonces rápidamente, tanto que desde mediados del siglo XX hasta finales de los años setenta y comienzos de los ochenta su renta per cápita era menos de una décima parte de la de Gran Bretaña y Holanda. Pero durante los últimos cuarenta años, la situación ha cambiado drásticamente, en especial por lo que a China se refiere, que en la actualidad ha vuelto al mismo nivel relativo de renta que tenía a comienzos del siglo XIX. En cierto modo estamos siendo testigos de la anulación de los efectos de la primera Revolución industrial. La figura 21 ilustra brevísimamente la historia de los dos últimos siglos.

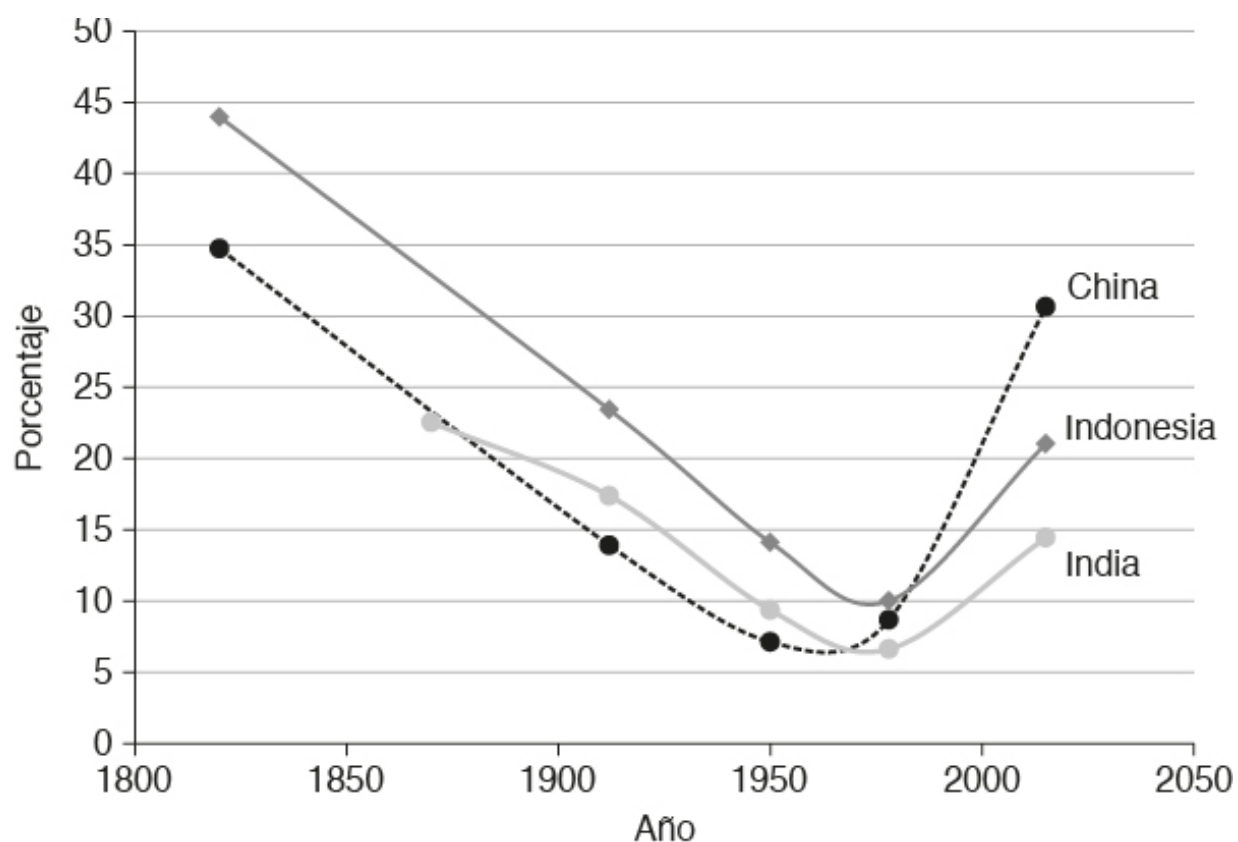


FIGURA 21. PIB per cápita de China y la India como porcentaje del PIB de Gran Bretaña, y el de Indonesia como porcentaje del PIB de Holanda, desde la Revolución industrial hasta hoy día.

Fuente: datos calculados a partir del Maddison Project (2018); todos los datos relativos al PIB per cápita están en dólares PPA de 2011 (variable cgdppc, que es la variable del PIB real utilizada para efectuar comparaciones entre países distintos en un momento dado).

Esta convergencia es responsable también del primer descenso sostenido de la desigualdad global de la renta desde 1820 (véase la figura 1).[\[198\]](#) Durante las dos últimas décadas del siglo XX, el incremento subyacente de la desigualdad global fue contrarrestado gracias enteramente al crecimiento de China (Milanovic 2012). Durante ese periodo, este hecho no solo impidió que la desigualdad global aumentara, sino que además fue responsable de más del 95 por ciento de la reducción del número de personas que vivían por debajo del umbral de la pobreza absoluta en todo el mundo (Chen y Ravallion 2007). Entre finales del siglo XX y comienzos del XXI, al papel desempeñado por China se sumó el de la India, que, debido a su numerosa población, su pobreza relativa y su elevada tasa de crecimiento, contribuye ahora significativamente al descenso de la desigualdad de la renta y de la pobreza globales.

La importancia de la reducción de la desigualdad global no radica en el descenso de una sola cifra (el coeficiente de Gini de desigualdad), sino más bien en la convergencia de las rentas reales entre grandes grupos de individuos. Así pues, quizá por primera vez en la historia, podemos hablar de la aparición de una clase media global. No está claro, sin embargo, cuáles serán las consecuencias políticas de esta novedad. En determinadas naciones, la existencia de una clase media muy numerosa ha sido considerada importante para la protección de los derechos de propiedad y de la estabilidad política (pues esa clase ha tendido a proteger sus propiedades para que no fueran confiscadas para los pobres y ha tendido a impedir que los ricos reclamaran el monopolio de la gobernanza); pero no está del todo claro si ese papel en concreto podrá ser desempeñado por la clase media global, dada la falta de un gobierno mundial. Es más probable que la convergencia de las rentas y la aparición de



una clase media global signifiquen simplemente que haya más gente que comparte patrones similares de conducta y de consumo, algo que podemos observar ya con facilidad, pero que será mucho más habitual e incluirá a muchas más personas, cuando las rentas de los populosos países de Asia alcancen los niveles de las de Europa y América del Norte. A modo de indicador de lo lejos que ha llegado ya esa convergencia, nótese que en 2017, en términos de PIB real per cápita (ajustado a las diferencias existentes en los niveles de precios), China estaba solo 10 puntos por debajo de Bulgaria, el país más pobre de la Unión Europea, y estaba al 41 por ciento del PIB per cápita de esta ponderado según la población. No obstante, una hipótesis conservadora de un crecimiento anual del 6 por ciento del PIB per cápita de China frente a un crecimiento anual del 2 por ciento del conjunto de la UE, supondría que China tardaría más o menos una generación (esto es, veinticuatro años) en alcanzar la renta per cápita media de la UE. Así pues, en 2040, todo el hemisferio norte, incluida América del Norte, Europa (excepto Rusia), Japón, Corea y China, quizá tenga aproximadamente la misma renta, mientras que el sur y el sudeste de Asia no estarán muy lejos. Y eso supondría un hito histórico.

Una gran incógnita relacionada con la desigualdad global es qué sucederá en África, que es importante por dos razones. En primer lugar, hasta ahora ha mostrado muy pocos indicios de ser capaz de iniciar el proceso de convergencia de forma sostenida, es decir, que la renta per cápita exhibiera en la mayoría de los países unos índices de crecimiento superiores a los de Occidente durante un largo periodo de tiempo (digamos unos veinte años). En segundo lugar, África tiene con diferencia la mayor esperanza de crecimiento de población del mundo, muy por encima de cualquier otro continente. Si no logra dar alcance a los países ricos (en términos de renta per cápita, no nos olvidemos de subrayarlo) y si su población sigue creciendo en cifras absolutas más que el resto del mundo y además a un ritmo superior, no es difícil imaginar un escenario en el que la tendencia hacia la disminución de la desigualdad global de las rentas se estanque primero y luego dé marcha atrás. Eso supondría un giro

muy desafortunado. Podría ser entonces que tuviéramos que esperar a que se produjera un tercer episodio, esta vez africano, de crecimiento regional importante (el primero habría sido el de Occidente y el segundo el de Asia) para crear una convergencia mundial de las rentas medias nacionales.

En conclusión, durante las próximas décadas podemos esperar una convergencia de las rentas entre amplias zonas de Eurasia y América del Norte, regiones que hoy incluyen a más de la mitad de la población mundial. No se sabe todavía si el África subsahariana, que actualmente equivale al 14 por ciento de la población mundial pero que en 2040 es probable que represente el 20 por ciento, se unirá a esa convergencia o no.[\[199\]](#)

Es en este contexto en el que deberíamos abordar el papel que podría desempeñar China en el desarrollo económico de África. Si el enfoque adoptado por aquella con respecto a esta, que hace hincapié en la inversión en infraestructuras, el desarrollo de la agricultura y el incremento de la producción de alimentos y de recursos naturales, conduce a un crecimiento más rápido de los países africanos más poderosos, la convergencia mundial de las rentas se acelerará. Además, un crecimiento más rápido de los países de África quizá logre reducir la emigración de aquellos ciudadanos cuya aspiración es llegar a los países ricos de Europa. El éxito de la estrategia económica de China en África beneficiaría notablemente a Europa, que, como señalaba en el capítulo 4, es la región del mundo que necesita más mano de obra extranjera, pero también la más reacia a abrirse a nuevos grandes flujos migratorios. Comprobamos así empíricamente la interdependencia cada vez mayor de las diversas partes del mundo: el éxito de China y de la India no solo es bueno para sus respectivas poblaciones y para la clase media global, sino que también podría impulsar el desarrollo de África y aliviar las presiones migratorias inmediatas sobre Europa.

La convergencia de las rentas en todo el mundo quizá haga disminuir también el riesgo de una guerra global catastrófica. Al darse cuenta de que la superioridad de la fuerza de los europeos en el siglo XVIII les había permitido cometer toda clase de injusticias,

Adam Smith pensó que una mayor igualdad en cuanto a riqueza y poder entre las distintas partes del mundo quizá contribuyera, debido al temor mutuo, a que se preservara la paz: «Es posible que de aquí en adelante los nativos de esos países se fortalezcan y los de Europa se debiliten, y los habitantes de todo el mundo arriben a ese equilibrio de fuerza y valor que, al inspirar el temor recíproco, es lo único que puede abrumar la injusticia de las naciones independientes y conducir las a alguna clase de respeto por los derechos de las demás». [\[200\]](#)

#### 5.4d. *Comentarios finales acerca del sistema social hacia el que podría conducir este libro*

Permítaseme concluir resumiendo el desarrollo pasado de las sociedades capitalistas occidentales y especulando sobre lo que el futuro nos reserva. En primer lugar, quiero explicar a grandes rasgos los tres tipos de capitalismo liberal existentes (definidos en el capítulo 2) y otros dos tipos hipotéticos, el capitalismo popular y el capitalismo igualitario, que nunca han existido en la realidad. Luego expondré las políticas que podrían ayudarnos a alcanzar uno de ellos.

- *Capitalismo clásico.* Los trabajadores tienen una renta procedente solo del trabajo y los capitalistas solo del capital y son todos más ricos que todos los trabajadores. Es decir, la distribución de la renta de los trabajadores y la de los capitalistas no se solapa. Solo hay una redistribución mínima a través de los impuestos y los subsidios. La desigualdad interpersonal es elevada. Las ventajas patrimoniales se transmiten de una generación a otra. Esta modalidad se llama también capitalismo de Ricardo-Marx.
- *Capitalismo socialdemócrata.* Los trabajadores solo tienen una renta del trabajo, y los capitalistas solo del capital, pero no todos esos son más ricos que todos los trabajadores. Hay una

redistribución significativa a través del sistema fiscal y de subsidios, incluidas la sanidad y la enseñanza públicas gratuitas o accesibles. La desigualdad interpersonal es moderada. El acceso relativamente igualitario a la educación permite la movilidad intergeneracional de la renta.

- *Capitalismo meritocrático liberal.* La mayor parte de los individuos tiene alguna renta del trabajo y del capital. La parte correspondiente a esta última aumenta con el nivel de renta, de modo que los que son extremadamente ricos tienen sobre todo renta del capital. Pero los más acaudalados (digamos el 5 por ciento de los que se sitúan en lo más alto de la escala) tienen también una sustanciosa renta del trabajo. El incremento de la parte correspondiente al capital a medida que las sociedades son más ricas, así como la asociación de unas elevadas renta del capital y del trabajo en los mismos individuos, se traducen en una mayor desigualdad interpersonal. El sistema fiscal y el de subsidios redistribuyen una parte significativa de la renta total, pero la separación social, en virtud de la cual los ricos prefieren invertir en sistemas privados de educación y de sanidad, adquiere mayor importancia. La movilidad intergeneracional es menor que en el capitalismo socialdemócrata.
- *Capitalismo popular.* Todo el mundo tiene *partes* aproximadamente iguales de renta del capital y del trabajo. Los ingresos de las personas siguen siendo distintos; algunos tienen más renta, tanto del capital como del trabajo. El aumento de la parte correspondiente al capital no se traduce en una mayor desigualdad interpersonal, de modo que la desigualdad no tiene tendencia a aumentar. La redistribución directa es limitada, pero la sanidad y la educación gratuitas contribuyen a la movilidad intergeneracional de la renta.
- *Capitalismo igualitario.* Todo el mundo tiene aproximadamente la misma *cantidad* de renta del capital y del trabajo, de modo que un gran aumento de la parte correspondiente al capital no se traduce en una mayor desigualdad. Y la interpersonal es baja. El papel del Estado en la redistribución se limita a la seguridad

social. La igualdad relativa de las rentas garantiza la igualdad de oportunidades. Las doctrinas libertarias, el capitalismo y el socialismo están muy cerca unos de otros.

En un sentido sumamente abstracto, la cuestión de cómo evolucionará el capitalismo depende de que su variante meritocrática liberal sea capaz de progresar hacia una fase más avanzada, la del capitalismo popular, en el que (1) la concentración de las rentas del capital (y la concentración de la propiedad de la riqueza) sería menor, (2) la desigualdad de la renta sería más baja, y (3) la movilidad intergeneracional de la renta sería mayor. El último factor impediría también la formación de una élite duradera. Para llegar hasta allí —si se considerara que ese progreso es deseable— no basta con tener políticas incrementalistas, por bien intencionadas que sean y bien diseñadas que estén. Es importante tener *in mente* un objetivo claro y cuantificable. Si este es el capitalismo popular o el capitalismo igualitario, la cuantificación del progreso hacia ese objetivo resulta relativamente sencilla y podría llevarse a cabo utilizando conocimientos y técnicas que poseemos en la actualidad. Los dos pilares más importantes para monitorizar el progreso son comprobar si la concentración de la riqueza y de la renta del capital se reduce o no, y ver si la movilidad intergeneracional (relativa) de la renta mejora o no. Ambos factores son indicadores a largo plazo, de modo que los cambios anuales quizá no signifiquen mucho. Pero de esta forma sería posible fijar un objetivo y cuantificar a intervalos de varios años si se hacen progresos o no.

Las políticas que conducirían hacia ese objetivo, y que ya he analizado en su totalidad en los capítulos precedentes, son relativamente sencillas y pueden resumirse en cuatro epígrafes:

1. Las ventajas fiscales para la clase media, especialmente en las áreas correspondientes al acceso al patrimonio financiero e inmobiliario, y un incremento proporcionado de la presión fiscal sobre los ricos; además de la reintroducción de un impuesto de

- sucesiones elevado. El objetivo es reducir la concentración de la riqueza en manos de los ricos.
2. Aumento significativo de la financiación y la mejora de la calidad de las escuelas públicas, cuyo coste tiene que ser lo suficientemente bajo para que sean accesibles no solo a la clase media, sino también a los que ocupan los tres deciles más bajos en la escala de distribución de la renta. El objetivo es reducir la transmisión de ventajas y privilegios de una generación a otra y hacer que la igualdad de oportunidades sea más real.
  3. «Ciudadanía ligera», que comportaría el fin de una división estrictamente binaria entre ciudadanos y no ciudadanos. El objetivo es permitir la inmigración sin provocar una reacción violenta de corte nacionalista.
  4. Financiación estrictamente limitada y solo pública de las campañas políticas. El objetivo es reducir la capacidad de los ricos de controlar el proceso político y formar una clase alta duradera.

¿O convergencia entre capitalismo liberal y capitalismo político? Una evolución totalmente distinta sería un avance hacia un capitalismo plutocrático y en definitiva político. Semejante escenario también es posible, sobre todo cuanto más fuertes sean las características plutocráticas del capitalismo liberal actual. Esta sería una evolución en gran medida compatible con los intereses de la nueva élite que está formándose en el capitalismo liberal, pues le permitiría ser mucho más autónoma respecto del resto de la sociedad. De hecho, como demostraba en el capítulo 2, la preservación de la élite requiere que esta llegue a controlar el ámbito político, lo que yo llamaba «aferrarse al poder y a la riqueza». Cuanto más unidos están en el capitalismo liberal el poder económico y el político, más plutocrático se vuelve el sistema y más se parece al capitalismo político. En este último, el control político es la manera de adquirir beneficios económicos; en el capitalismo plutocrático —el antiguo capitalismo liberal—, el poder económico es utilizado para conquistar

la política. El objetivo final de los dos sistemas acaba siendo el mismo: la unificación y la permanencia de las élites.

Estas quizá crean también que son capaces de hacer funcionar la sociedad con más eficacia utilizando el instrumental tecnocrático del capitalismo político. Podría potenciarse la transición hacia este si los jóvenes se sintieran cada vez más desencantados con los partidos tradicionales, que siguen más o menos las mismas políticas, y en consecuencia perdieran la esperanza de que los procesos democráticos pudieran derivar en un cambio significativo. El objetivo del capitalismo político es sacar la política de la cabeza de la gente, cosa que puede lograrse con más facilidad cuanto mayor es el nivel de desencanto y la falta de interés por la política democrática.

Si el capitalismo liberal evolucionara hacia el capitalismo político, desplegaría todos los rasgos —o la mayoría de ellos— que examinaba en el capítulo 3. Se requeriría una gestión muy eficaz de la economía para generar unas tasas de crecimiento relativamente altas que mantuvieran satisfecha a la población; se necesitaría una burocracia eficiente que pusiera en marcha esas medidas; y se produciría un aumento de la corrupción intrínseca, que a largo plazo siempre puede representar una amenaza para la supervivencia de un régimen.

## APÉNDICE A

### EL LUGAR DEL COMUNISMO EN LA HISTORIA GLOBAL

La tesis que exponía en el capítulo 3 acerca del lugar del comunismo en la historia global tiene dos consecuencias fundamentales sobre cómo interpretar la historia del siglo XX y, quizá, también la del siglo XXI.

Punto 1. Mi conclusión comporta, en muchos sentidos cruciales, una reivindicación de la tesis marxista que afirma que el capitalismo conduce a la competición imperialista que genera guerra. La Primera Guerra Mundial es una prueba clara de ello. Reivindicaba también la tesis de que el papel autónomo del Estado a menudo se halla circunscrito y de que, en el plano nacional, los capitalistas con frecuencia controlan el proceso político.

Punto 2. Explicaba que la tesis marxista tenía graves deficiencias en dos aspectos importantes. En primer lugar, no tenía suficientemente en cuenta la capacidad del capitalismo de transformarse y de crear una variante socialdemócrata, que, como describía en el capítulo 2, es una de las tres versiones del capitalismo moderno de los siglos XX y XXI. Esa variante ha aportado incrementos sustanciales de la renta de las clases medias y bajas, ha facilitado la extensión de la educación y de la protección social, y en general ha permitido a los países que la han adoptado alcanzar los niveles más altos de prosperidad y de libertad política de los que haya gozado cualquier grupo de personas en la historia.

En segundo lugar, la teoría marxista estaba muy equivocada sobre el papel histórico del comunismo o, por atenernos a la terminología



estrictamente marxista, del socialismo. Este, lejos de suceder al capitalismo después de las crisis y las guerras, como se suponía que iba a hacer, allanó la senda para el desarrollo del capitalismo en el tercer mundo; en algunos rincones lo facilitaron la ideología y los partidos comunistas. De ese modo, el comunismo en el tercer mundo desempeñó el mismo papel funcional que desempeñó la burguesía en Occidente. Por consiguiente, el socialismo, lejos de ser una fase de transición entre el capitalismo y la utopía del comunismo, fue de hecho en algunos países del tercer mundo un sistema de transición entre el feudalismo y el capitalismo.

Este resultado es, en algunos sentidos, un testimonio de lo acertado de la posición aparentemente paradójica adoptada por los «marxistas legales» rusos, que sostenían que el papel de las organizaciones comunistas en los países menos desarrollados debería ser el de contribuir al desarrollo del capitalismo.

¿Cómo se produjo esta triquiñuela de la historia? ¿Por qué solo en la actualidad podemos ver claramente el verdadero papel del comunismo?

La respuesta se encuentra en el supuesto de que la vía occidental hacia el desarrollo es universal, que resulta ser erróneo. La aceptación de esta hipótesis ha hecho que seamos incapaces de apreciar la notable diferencia de las condiciones existentes entre las zonas del mundo en las que las revoluciones burguesas fueron autóctonas y aquellas en las que el capital extranjero consiguió primero conquistar y solo de manera secundaria y accesoría aplicar o trasplantar las instituciones del capitalismo tal como habían sido creadas en Occidente. De hecho, si el imperialismo y el colonialismo occidentales hubieran sido más fuertes, y si su objetivo hubiera sido en primer lugar crear instituciones capitalistas, y no la explotación (cosa que a menudo habría sido más fácil, como sostenía Rosa Luxemburgo, a través del diálogo con las formaciones sociales precapitalistas), es posible que el tercer mundo hubiera seguido la VOD y que el colonialismo hubiera hecho de ella la propia imagen de Occidente. La *mission civilisatrice* se hubiera visto coronada por el éxito. Y de hecho, se establecieron economías capitalistas en

pequeñas zonas restringidas (como Hong Kong y Singapur), y en aquellas partes del mundo en las que la población local era escasa o había sido exterminada y a las que los europeos, negociando con otros europeos, lograron trasplantar sus instituciones (como Argentina, Uruguay, Australia y Nueva Zelanda).[\[201\]](#) Pero allí donde los europeos no se salieron con la suya, o donde la explotación resultaba más beneficiosa y el mantenimiento de las viejas instituciones feudales constituía una opción mejor, las instituciones capitalistas se desarrollaron solo en los márgenes (en algunos casos literalmente, como sucedió a lo largo de las costas de África), y el resto de la población siguió viviendo bajo el orden anterior. Vietnam, la India e Indonesia, territorios conquistados por tres imperios europeos distintos, ejemplifican esa existencia yuxtapuesta de una fina capa de capitalismo aplicada a un sistema social invariable bajo el que continuaba viviendo el 90 por ciento o más de la población.

La historiografía marxista, e incluso el propio Marx en sus escritos sobre la India, sobrestimaba el deseo y la capacidad que pudieran tener los colonialistas británicos de convertir la India en una sociedad capitalista. Como escribía Marx en junio de 1853,

bien es verdad que, al realizar una revolución social en el Indostán, Inglaterra actuaba bajo el impulso de los intereses más mezquinos, dando pruebas de verdadera estupidez en la forma de imponer esos intereses. Pero no se trata de eso. De lo que se trata es de saber si la humanidad puede cumplir su misión sin una revolución a fondo en el estado social de Asia. Si no puede, entonces, y a pesar de todos sus crímenes, Inglaterra fue el instrumento inconsciente de la historia al realizar dicha revolución.

[\[202\]](#)

En otro artículo escrito pocos meses después, afirmaba: «Inglaterra tiene que cumplir en la India una doble misión destructora por un lado y regeneradora por otro. Tiene que destruir la vieja sociedad asiática y sentar las bases materiales de la sociedad occidental en Asia». [\[203\]](#) Pero los capitalistas británicos no supieron hacerlo. La

India era demasiado grande. Análogamente, Bill Warren, en su libro *Imperialism* (1980), adoptó una posición muy dura a favor de la VOD, coherente con la tesis original marxista, sosteniendo que el error fundamental, a saber, el abandono de la VOD, se remonta a los bolcheviques, que confundieron la lucha del proletariado con la lucha antimperialista. Según Warren, solo la primera era legítima desde el punto de vista marxista, y debería haber sido emprendida tanto en Occidente como en el tercer mundo. El error, a su juicio, condujo a los movimientos obreros de los países tercermundistas a alinearse con los sectores de la burguesía local que tenían una actitud anticolonialista y a debilitar de ese modo la fuerza del conflicto social.

EL «GIRO HACIA  
EL ESTE» DE LA  
INTERNACIONAL  
COMUNISTA Y LA  
DIFUSIÓN DEL  
CAPITALISMO A  
ESCALA MUNDIAL

Y, de hecho, la combinación de las dos luchas fue la decisión trascendental, que se inició con las reuniones de Bakú en el Primer Congreso de los Pueblos del Este y continuó con el Segundo Congreso de la Internacional Comunista, celebrados ambos en 1920; estas conferencias significaron el abandono de la tesis de la Internacional Comunista, hasta entonces eurocéntrica, que suponía la VOD. Pero no fue un error, como creía Warren. Aquella decisión significaba que los movimientos izquierdistas y comunistas del tercer mundo podían combinar legítimamente la revolución social y la liberación nacional de una forma única y absoluta, lo cual, como he sostenido, fue el factor clave que les permitió conquistar el poder. Donde estuvo la triquiñuela de la historia fue en que no se les «reveló» que, como «guiados por una mano invisible», estaban introduciendo las condiciones necesarias para el surgimiento de sus capitalismo nacionales y no, como creían que estaban haciendo, dando entrada a una sociedad comunista sin clases e internacionalista. En este contexto, podemos constatar que el giro de Lenin y de la Internacional Comunista hacia los «trabajadores del Este», junto con la división del mundo en dos sectores que eso comportaba —el de los países imperialistas y el de los países colonizados—, fue del todo decisivo para lo que sucedió a continuación: no la consecución del

comunismo, sino la consecución del capitalismo.[204] Esta interpretación nos permite afirmar —paradójicamente, a primera vista— que Lenin fuera casi con seguridad el «seguidor de la ruta del capitalismo» más importante de la historia, pues su idea de combinar la lucha del proletariado de Occidente con el movimiento en pro de la liberación nacional en África y Asia se apartaba del marxismo ortodoxo occidental y desencadenó las fuerzas que unos cincuenta o sesenta años después llevarían el capitalismo indígena a países tan diversos como Vietnam, China, Angola y Argelia. Sin esa decisión, la propagación del capitalismo por todo el mundo no habría existido, o habría tenido lugar mucho más despacio.

¿Invalida por completo este resultado la visión marxista de la historia? Yo creo que no. La sucesión de fases de desarrollo económico que desempeñaron un papel tan importante en el marxismo fue definida brevemente por Marx en el prólogo a la *Crítica de la economía política* y siguió siendo inestable hasta el fin de las vidas de este y de Engels. Pero esa sucesión de fases, que, como he venido sosteniendo a lo largo de este libro, estaba equivocada, no era la parte más importante de la teoría del materialismo histórico de Marx. Como señalaba Eric Hobsbawm, esta «exige solo que haya una sucesión de modos de producción, no necesariamente [...] en un orden predeterminado [...] Si [Marx] se hubiera equivocado en sus observaciones [acerca del orden en que se desarrollan las formaciones socioeconómicas], o si estas estuvieran basadas en una información parcial y, por lo tanto, equívoca, la teoría general del materialismo histórico permanecería incólume».[205]

Pues bien, ¿cómo afecta esta interpretación a nuestra visión del futuro? Lo primero que hay que constatar es que no existe ningún sistema que sea el sucesor evidente del capitalismo. Mi explicación del verdadero papel del comunismo aclara que este ya ha cumplido su papel. El comunismo ha llevado a cabo su función, y es harto improbable que tenga ninguna otra en el futuro de la historia de la humanidad. No es un sistema del futuro, sino un sistema del pasado.

Pero la gran ventaja del análisis marxista es que nos insta a considerar cada sistema socioeconómico como si estuviera necesariamente limitado en el tiempo. No hay nada que permanezca inalterable mientras las condiciones de producción subyacentes van evolucionando. En palabras de Marx, «un determinado modo de producción o una determinada fase industrial lleva siempre aparejado un determinado modo de cooperación o una determinada fase social, modo de cooperación que es, a su vez, una fuerza productiva».[\[206\]](#) Sabemos que también el capitalismo evolucionará. Si cambiará de una forma espectacular, de tal modo que o bien el capital de propiedad privada deje de ser hegemónico o bien el trabajo asalariado pierda su importancia, no lo sabemos. Podría ser que, gracias a los nuevos tipos de progreso tecnológico, la producción a pequeña escala organizada por trabajadores autónomos, o los grupos reducidos de personas que trabajan con su propio capital y consiguen préstamos a tipos preferentes de los bancos estatales, se conviertan en las formas habituales en las que se organiza la producción. O podría haber otras combinaciones que marginaran el capitalismo tal como lo definían Marx y Max Weber. En la actualidad, nada nos permite hacer este tipo de pronósticos porque hoy día el capitalismo parece ser más poderoso y omnipresente que nunca en toda la historia, en cualquiera de las variantes hipercomercializadas y globalizadas que he descrito, la meritocrática liberal y la política. Como sostenía en el capítulo 5, el capitalismo ha entrado en la esfera privada, incluyendo nuestros hogares, y afecta al uso que hacemos de nuestro tiempo libre y de nuestras propiedades personales (que ahora se han convertido en capital), a nuestras relaciones con los familiares, a nuestros modelos de matrimonio, y así sucesivamente. Por consiguiente, sabemos que este sistema es más fuerte que nunca, pero ignoramos si eso representa el punto más alto al que pueda llegar, o si solo es un auge pasajero, que permitirá una mayor expansión de las relaciones capitalistas en el futuro.

## APÉNDICE B

### LA HIPERCOMERCIALIZACIÓN Y LA «MANO INVISIBLE» DE ADAM SMITH

En el capítulo 5 analizaba la interacción entre la globalización hipercomercializada y nuestros valores y comportamientos. Aquí voy a fijarme en la forma en que este mismo tipo de cuestión fue abordada por Adam Smith en tiempos del capitalismo primitivo, y en el lugar que ocupa la «mano invisible» en sus argumentos.

Un argumento de ese tipo se basa en aceptar lo que en la pre-Ilustración se creía que eran las pasiones destructivas e insaciables del poder, el placer y el lucro (por usar la clasificación de David Wootton [2018]); pasiones que pueden convertirse en un bien social cuando son controladas. A diferencia de la ética aristotélica y la moral cristiana, en las que se hace hincapié en virtudes individuales como el valor, el autocontrol y la sinceridad, David Hume, Adam Smith y otros creían que, si se permitía participar a los que convencionalmente eran considerados los vicios del hombre, tales como el interés personal y la ambición, podía uno aprovecharlos para el proyecto de mejora social. Si un individuo no puede hacerse rico si no es mejorando la situación de otro, o si no puede alcanzar más poder si no es haciendo que ese poder sea delegado en él con generosidad y temporalmente, entonces los vicios convencionales pueden ser utilizados como los motores encargados de incrementar la felicidad social, la riqueza y la seguridad. La «magia» que transforma los vicios del individuo en virtudes sociales es la mano invisible de Smith.

El *summum bonum* social puede conseguirse solo a partir de los intereses individuales, que no siempre son loables de por sí. Y las recompensas no siempre van a parar a los virtuosos. Este contraste entre el nivel individual y el nivel social es expuesto en profundidad por Mandeville, y en mayor grado aún por Maquiavelo, pero es presentado de forma más matizada por Adam Smith, quizá debido a su teísmo. Parece que así es especialmente en *La teoría de los sentimientos morales*, donde se acerca mucho a Leibniz y a la postura ridiculizada por Voltaire cuando en *Cándido* se burla de la idea del «mejor de todos los mundos posibles»:

La felicidad de los hombres, así como la de todas las demás criaturas dotadas de razón, parece haber sido originalmente la meta que se propuso el Autor de la naturaleza cuando los creó. Ningún otro fin parece digno de la sabiduría suprema y de la bondad divina que necesariamente le atribuimos; y esa opinión, a la que nos ha traído la consideración abstracta de sus infinitas perfecciones, se ve confirmada aún más por el examen de las obras de la naturaleza, que parecen destinadas a promover la felicidad y a guardarnos de la miseria. (*La teoría de los sentimientos morales*, libro III, capítulo 5, §7)

No hay contradicción entre lo que se recibe y lo que se merece, sigue diciendo Smith:

Si consideramos las reglas generales según las cuales han sido repartidas comúnmente en esta vida la prosperidad exterior y la adversidad, veremos que, pese al desorden en el que todas las cosas parecen estar en este mundo, cada virtud encuentra naturalmente la recompensa más adecuada. (Libro III, capítulo 5, §8)

Y si existe semejante contradicción entre mérito y recompensa, se trata de un accidente similar a un terremoto o a una inundación (aunque no sepamos por qué el Autor de la naturaleza permite esos accidentes):

Por alguna circunstancia infeliz y completamente extraordinaria, puede que un hombre honrado llegue a resultar sospechoso de un delito del que es absolutamente incapaz y por ello tal vez se vea expuesto durante lo que le resta de vida al horror y la aversión del género humano. Cabe afirmar que, por un accidente de ese estilo, llegue a perderlo todo, a pesar de su integridad y su inocencia, del mismo modo que un hombre cauto, pese a toda su circunspección, puede verse arruinado por un terremoto o una inundación. (Libro III, capítulo 5, §8)

Los argumentos que planteaba en el capítulo 5 acerca de cómo la globalización hipercomercializada afecta a nuestros valores y a nuestro comportamiento, y, recíprocamente, cómo nuestros valores conforman las sociedades comercializadas que existen en la actualidad, están de acuerdo con la base de la tesis de Smith acerca de cómo el interés personal del individuo se transmuta y acaba convirtiéndose en un bien social. Pero no están plena e incondicionalmente de acuerdo con ella.

Mis opiniones se apartan en dos sentidos de la conclusión en último término optimista de Smith. En primer lugar, yo sostengo que una mayor mercantilización de nuestra vida conduce a un uso más generalizado de las pasiones del poder, el placer y el lucro, y a una confianza a menudo ilimitada en ellas. Para que tales pasiones produzcan luego unos efectos sociales favorables, habrá que imponer mayores «cortapisas» gubernamentales, intentando situarnos mediante restricciones jurídicas y una legislación severa un paso por delante de cualquier posible abuso. Y eso no resulta fácil de conseguir en las mejores circunstancias imaginables, y mucho menos cuando los que ostentan el poder no vean ningún incentivo en permitir la introducción de esas restricciones gubernamentales. En segundo lugar, algunas de las formas extremas que esas pasiones pueden llegar a adoptar no pueden ser contenidas mediante método alguno. Y esto vale para actividades que desde el primer momento son ilegales o carecen por completo de ética, y cuya importancia probablemente sea mayor en las sociedades que tienen una



mentalidad más comercial. Estos son, pues, dos ejemplos de por qué la transmutación smithiana de vicios en virtudes es difícil que se produzca en las sociedades hipercomercializadas.

Cabría preguntarse entonces en qué medida los postulados fundamentales de la transmutación smithiana tienen validez hoy día. Si en un determinado momento ni los controles internos ni los externos tienen fuerza suficiente para dominar y dirigir las pasiones del individuo hacia canales productivos desde el punto de vista social, su uso descontrolado quizá dé lugar, en efecto, a resultados destructivos.

## APÉNDICE C

### ALGUNAS CUESTIONES Y DEFINICIONES METODOLÓGICAS

En este apéndice añado algunos detalles sobre varios temas analizados a lo largo del libro: cómo se calcula la desigualdad global (sección 1.2 y figura 1), cómo se calcula la parte correspondiente al capital en la renta neta total (sección 2.2a) y por qué cabe esperar una convergencia de la renta entre países ricos y pobres (sección 3.2b y figura 11).

#### CÁLCULO DE LA DESIGUALDAD GLOBAL

La desigualdad global hace referencia a la desigualdad de la renta entre todos los ciudadanos del mundo, calculada en un determinado momento. Metodológicamente no se diferencia de la desigualdad de la renta dentro de, pongamos por caso, Estados Unidos. La única diferencia es que el área sobre la que calculamos la desigualdad global es más grande. Pero la metodología y los instrumentos de medición (por ejemplo, el uso del coeficiente de Gini, la medida más popular de la desigualdad) son los mismos. [\[207\]](#)

Los datos acerca de la desigualdad global proceden normalmente de las encuestas representativas a escala nacional sobre las condiciones de vida de los hogares que luego se combinan en la distribución de la renta en el mundo en general. (Evidentemente, si dispusiéramos de tales encuestas a escala mundial, resultaría más fácil crear una distribución global de la renta.) Las encuestas

nacionales sobre las condiciones de vida de los hogares presentan las rentas de estos expresadas en la moneda nacional. Esas cantidades de dinero son convertidas en los llamados dólares internacionales (denominados también dólares de PPA o paridad de poder adquisitivo), que en principio tienen el mismo poder adquisitivo en cualquier país. Se hace así para ajustar las rentas de los países más pobres, cuyos precios son por lo general más bajos que los de los países más ricos (por ejemplo, la misma cantidad de comida es más barata en la India que en Noruega). Este procedimiento hace que sean comparables entre sí los diversos datos acerca de las rentas nacionales.

La metodología que acabamos de describir puede utilizarse solo a partir del periodo comprendido entre mediados y finales de los años ochenta, pues en algunas zonas significativas del mundo no existían encuestas sobre las condiciones de vida de los hogares con anterioridad a esa fecha. Estas no fueron introducidas en muchos países africanos hasta la década de 1980; las chinas están disponibles solo a partir de 1984, y las llevadas a cabo en la Unión Soviética no fueron publicadas hasta finales de los años ochenta. De modo que, para los periodos anteriores, que irían hasta 1820, hay que utilizar unas estimaciones mucho más aproximadas. En su obra pionera, François Bourguignon y Christian Morrisson (2002) dividían el mundo en treinta y tres bloques regionales y dentro de cada uno de ellos aplicaban la misma distribución estimada de la renta a todos los países, a intervalos aproximadamente de unos veinte años. De ese modo, se suponía que todos los países incluidos en un determinado bloque regional (en un año determinado) tenían la misma distribución de la renta. Esto conducía a una simplificación muy significativa, pero era lo mejor que se podía hacer, habida cuenta de la falta general de datos sobre la distribución histórica de la renta. Utilizando unos algo distintos, algunos trabajos más recientes han confirmado los principales resultados obtenidos por Bourguignon y Morrisson (Van Zanden *et alii*, 2014; Milanovic, 2011).

Para las rentas nacionales medias (que son necesarias para fijar una determinada distribución), Bourguignon y Morrisson utilizaron

los cálculos del PIB per cápita de 1990 elaborados por Angus Maddison (2007) para la mayoría de los países del mundo entre 1820 y finales del siglo xx.

En mi figura 1, para el periodo anterior a 1988, utilizo las distribuciones y definiciones originales de los bloques regionales de Bourguignon y Morrisson, pero sustituyo el PIB per cápita de Maddison de 1990 por las nuevas estimaciones realizadas por el Maddison Database Project utilizando las que están en PPA de 2011, que son las más recientes de las que disponemos.[\[208\]](#) Lo que hacen estos nuevos cálculos es imponer las distribuciones originales sobre las estimaciones muy mejoradas de los PIB per cápita históricos. Para el periodo posterior a 1988, utilizo las encuestas nacionales sobre las condiciones de vida de los hogares (como explicaba anteriormente) y convierto las unidades monetarias nacionales en dólares internacionales (PPA) de 2011.

Conviene señalar que la desigualdad se calcula en términos de renta disponible (una vez descontados los impuestos), y se mide teniendo en cuenta a todos los individuos, a cada uno de los cuales se le asigna la renta media per cápita correspondiente a su hogar (por ejemplo, si la renta total del hogar, una vez descontados los impuestos, es de cuatrocientos y este consta de cuatro miembros, a cada uno se le asigna una renta de cien). Este mismo enfoque se mantiene para todos los cálculos, desde 1820 hasta 2013.

#### CÁLCULO DE LA PARTE CORRESPONDIENTE AL CAPITAL EN LA RENTA NETA TOTAL

La renta nacional se divide entre los dueños de la propiedad o del capital (los capitalistas) y los que proveen el trabajo (la mano de obra o los trabajadores). Su distribución entre el capital y el trabajo se llama distribución funcional de la renta, para distinguirla de la interpersonal, analizada, por ejemplo, en la sección anterior respecto a la distribución de la renta global. La renta del capital está compuesta por todos los ingresos recibidos de las propiedades que

posee una persona: dividendos, intereses y réditos. La renta nacional puede expresarse en términos brutos (incluida la depreciación del capital) o en términos netos (excluyendo esa depreciación). Por consiguiente, la parte correspondiente al capital en la renta nacional puede ser neta o bruta. Los estudios empíricos utilizan por lo general la parte correspondiente al capital bruto, que, como se ha demostrado recientemente, muestra en Estados Unidos un incremento más marcado que la parte correspondiente al capital neto (Rognlie, 2015). Sin embargo, durante las últimas dos décadas, tanto un cálculo como el otro tienden a poner de manifiesto un aumento de la parte correspondiente al capital (como se ha expuesto en la sección 2.2a). Esto vale para todas las economías de mercado, tanto para las avanzadas como para las emergentes, aunque su efecto es más fuerte en las primeras (Dao *et alii*, 2017).

Hay tres cuestiones contables difíciles que deben ser resueltas para calcular la parte correspondiente al capital. La primera es la división de la renta del trabajo autónomo (pequeños negocios) entre el capital y el trabajo. Los trabajadores autónomos producen una renta neta, pero como ellos mismos son los que aportan el capital y además el trabajo, no está claro cómo debería repartirse su renta entre los dos factores de producción. La división se hace a menudo al 50 por ciento, o a razón de dos tercios para el trabajo y un tercio para el capital. Es evidente que ese reparto es arbitrario o convencional, pero también es probable que cuando la parte correspondiente a la renta del trabajador autónomo no varía mucho, el prorrateo tendrá un impacto mínimo sobre el cálculo de las partes correspondientes a la renta del trabajo y a la del capital. Los problemas son mayores cuando la propia renta del autónomo cambia. Entonces el prorrateo quizá influya en el cálculo de la parte correspondiente al capital.

La segunda cuestión es un problema más reciente y tiene que ver con los salarios altísimos y las rentas en forma de acciones que reciben los altos ejecutivos. Como los directores generales y otros directivos, aunque bien pagados, no dejan de ser trabajadores, parece claro que sus ingresos deberían ser incluidos en la parte correspondiente a la renta del trabajo. Sin embargo, no hay

unanimidad sobre este punto, pues algunos economistas afirman que, como los ingresos de los directores generales imitan el comportamiento del mercado de valores (por ejemplo, si los salarios o las bonificaciones van vinculados al precio de las acciones), deberían ser tratados como renta del capital. Se trata de un problema aún sin resolver. El argumento contrario, a favor de tratar esos salarios como renta del trabajo, es bastante contundente, pues estos se pagan únicamente en caso de que la persona esté presente y trabaje. El hecho de que esos ingresos sean muy altos es irrelevante: quizá sean altos debido al poder monopolístico o a otras infracciones de la competitividad, pero esa es otra cuestión distinta que no tiene que ver con las reglas del prorratio.

La tercera cuestión es el trato dispensado a la renta atribuida de la vivienda. Se trata de una cuestión importante porque la vivienda representa una parte muy grande del patrimonio total; en Estados Unidos, entre una cuarta parte y un 30 por ciento (Wolff, 2017), y para muchas familias de clase media la vivienda es el único activo realmente significativo que poseen (Kuhn, Schularick y Steins, 2017, 37). La renta atribuida de ella, esto es, el alquiler que los propietarios «se pagan» a sí mismos por un piso o una casa, es claramente una renta de la propiedad y se incluye en la renta del capital. Sin embargo, no todos los países informan de los valores atribuidos de la vivienda. Además, estos resultan difícil de determinar: los hogares quizá tiendan a subestimarlos, y las regresiones hedónicas basadas en la observación de ciertos parámetros fundamentales de la vivienda tal vez no siempre sean fiables. Pero si la parte correspondiente al capital se calcula solo desde el lado de la producción (esto es, se basa en la distribución de la renta neta no financiera y financiera de las empresas entre capital y trabajo), acaso pueda omitirse la renta atribuida de la vivienda.

## CONVERGENCIA DE LA RENTA

Uno de los resultados teóricos y empíricos habituales del crecimiento económico es que el índice que lo representa tiene una correlación negativa con el nivel de renta del país.[\[209\]](#) Eso significa que esperamos que, en un determinado periodo de tiempo, digamos que entre uno y cinco años, las economías ricas tenderán a crecer más despacio que las pobres. En economía empírica ese resultado es llamado también convergencia incondicional. Cuando al elaborar los índices de crecimiento de los países se efectúa un análisis de regresión con una serie de variables que afectan al crecimiento, como las relaciones capital-trabajo, el nivel educativo de la población, las instituciones (democracia, imperio de la ley, sistema político proporcional o mayoritario) y la participación de la mujer en el mundo laboral, el coeficiente del nivel de renta resultante es casi siempre negativo, lo que implica que, *ceteris paribus*, los países ricos tenderán a crecer más despacio. La conclusión es que, si dos países tuvieran todas las demás características iguales pero se diferenciaban solo por su nivel de renta, el más pobre crecería más deprisa. Eso es lo que se llama convergencia condicional.

Una interpretación intuitiva de ese resultado es que, a medida que los países se acercan a la frontera tecnológica marcada por la mejor tecnología que existe en un momento dado, su crecimiento dependerá cada vez más de los nuevos inventos en ese campo y de las innovaciones en la organización de la producción. Tanto unos como otros son normalmente difíciles de llevar a cabo, y a menudo se piensa que los innovadores capaces de mejorar la producción no pueden generar más de entre un 1 y un 1,5 por ciento del crecimiento anual. Pero los países más pobres pueden crecer mucho más, porque pueden utilizar, copiar o imitar tecnologías ya existentes.

La relación entre el índice de crecimiento y el nivel de renta tiene una aplicación directa sobre la forma en que contemplamos los índices de crecimiento (rápido) de países como China y Vietnam, comparados con los índices de crecimiento (lento) de Estados Unidos y Japón (tal como ilustra la figura 11). Por supuesto, puede afirmarse que a medida que China y Vietnam se enriquezcan y se

conviertan en economías más maduras, su comportamiento por lo que respecta al crecimiento se ralentizará. Los ejemplos históricos de Japón y Corea del Sur prestan un apoyo adicional a esta hipótesis. Esto hace que las comparaciones directas entre el crecimiento de las economías más pobres de Asia y el de las economías más ricas de Occidente comporten un sesgo a favor de las primeras.

Por otro lado, cabría afirmar que lo que importa políticamente son los índices de crecimiento relativo en tiempo real y no lo que pudiera suceder en un futuro hipotético. Además, aunque las economías asiáticas, que actualmente crecen muy deprisa, experimentaran una desaceleración y en un plazo de entre veinte y cuarenta años se situaran en los índices de crecimiento que muestran hoy los países occidentales, esa circunstancia no afectaría al atractivo que dichas economías puedan tener para otros países que tal vez deseen eliminar con tanta rapidez como lo han hecho China, Vietnam, Singapur y otras naciones la brecha en el ámbito de la renta que los separa del mundo rico. En conclusión, las economías asiáticas, aunque experimenten una desaceleración de su crecimiento en el futuro, probablemente representen el mejor modelo para otros países que intentan ponerse a su altura.



## BIBLIOGRAFÍA

- ACEMOĞLU, SARON, y JAMES A. ROBINSON. 2006. *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- , y JAMES A. ROBINSON. 2012. *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, y Poverty*. Nueva York: Crown. [Hay trad. cast.: *¿Por qué fracasan los países? Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*. Barcelona: Deusto, 2012.]
- ACHEN, CHRISTOPHER, y LARRY BARTELS. 2017. *Democracy for Realists: Why Elections Do Not Produce Responsive Government*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- AKCIGIT, UFUK, SALOMÉ BASLANDZE y STEFANIE STANTCHEVA. 2015. «Taxation and the International Mobility of Inventors». Documento de trabajo n.º 21024. Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research, marzo. Publicado en 2016 en *American Economic Review* 106 (10): 2930-2981.
- ALLEN, ROBERT C. 2009. *The British Industrial Revolution in Global Perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 2011. «Technology and the Great Divergence». Documento de trabajo n.º 548, Oxford: departamento de Economía, University of Oxford. <<https://www.economics.ox.ac.uk/materials/papers/5001/paper548.pdf>>.
- Publicado en 2012 como «Technology and the Great Divergence: Global Economic Development since 1820». *Explorations in Economic History* 49 (1): 1-16.
- . 2017. *The Industrial Revolution: A Very Short Introduction*. Oxford: Oxford University Press.
- ALSTADSÆTER, ANNETTE, NIELS JOHANNESSEN y GABRIEL ZUCMAN. 2017. «Who Owns the Wealth in Tax Havens? Macro Evidence and Implications for Global Inequality». Documento de trabajo n.º 23805. Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research, septiembre.
- ALVAREDO, FACUNDO, ANTHONY B. ATKINSON y SALVATORE MORELLI. 2018. «Top Wealth Shares in the UK over More Than a Century». *Journal of Public Economics* 162: 26-47.
- ARISTÓTELES, 1976. *The Politics*, traducción [al inglés] e introducción de T. A. Sinclair. Harmondsworth, Reino Unido: Penguin Classics. [Hay trad. cast.: *Política*. Madrid: Biblioteca Clásica Gredos, 1988].

- ARRIGHI, GIOVANNI. 2007. *Adam Smith in Beijing: Lineages of the Twenty-First Century*. Londres: Verso. [Hay trad. cast.: *Adam Smith en Pekín. Orígenes y fundamentos del siglo XXI*. Madrid: Akal, 2007.]
- ATKINSON, B. ANTHONY. 2015. *Inequality: What Can Be Done?* Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press. [Hay trad. cast.: *Desigualdad. ¿Qué podemos hacer?* México D.F.: Fondo de Cultura Económica, 2016.]
- . 2018. «Wealth and Inheritance in Britain from 1896 to the Present». *Journal of Economic Inequality* 16 (2): 137-169.
- , THOMAS PIKETTY Y EMMANUEL SAEZ. 2011. «Top Incomes in the Long Run of History». *Journal of Economic Literature* 49 (1): 3-71.
- AVINERI, SHLOMO, ed. 1968. *Karl Marx on Colonialism and Modernization*. Nueva York: Doubleday.
- AZAR, JOSÉ, IOANA MARINESCU Y MARSHALL STEINBAUM. 2017. «Labor Market Concentration». Documento de trabajo n.º 24147, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research, diciembre.
- BAI, CHONG-EN, CHANG-TAI HSIEH Y ZHENG (Michael) Song. 2014. «Crony Capitalism with Chinese Characteristics». Manuscrito inédito, mayo. <[http://china.ucsd.edu/files/pe-2014/10062014\\_Paper\\_Bai\\_Chong.pdf](http://china.ucsd.edu/files/pe-2014/10062014_Paper_Bai_Chong.pdf)>.
- BAKIJIA, JON, ADAM COLE Y BRADLEY T. HEIM. 2012. «Jobs and Income Growth of Top Earners and the Causes of Changing Income Inequality: Evidence from US. Tax Return Data». Manuscrito inédito. <<https://web.williams.edu/Economics/wp/BakijaColeHeimJobsIncomeGrowthTopEarners.pdf>>.
- BALDWIN, RICHARD. 2016. *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*. Cambridge, Massachusetts: Belknap Press, Harvard University Press. [Hay trad. cast.: *La gran convergencia: migración, tecnología y la nueva globalización*. Barcelona: Antoni Bosch Editor, S. A., 2017.]
- BANCO MUNDIAL. 2011. *Inside Inequality in the Arab Republic of Egypt: Facts and Perceptions across People, Time, and Space*. Informe n.º 86473. Washington, D.C.: Banco Mundial <<http://documents.worldbank.org/curated/en/707671468247494406/pdf/864730PUB0ISBN00Box385175B00PUBLIC0.pdf>>.
- . 2017. «China: Systematic Country Diagnostic: Towards a More Inclusive and Sustainable Development». Informe n.º 113092, Washington D.C.: Banco Mundial. <<http://documents.worldbank.org/curated/en/147231519162198351/pdf/China-SCD-publishing-version-final-for-submission-02142018.pdf>>.
- . 2019. *The Changing Nature of Work*. World Development Report 2019. <<http://pubdocs.worldbank.org/en/816281518818814423/2019-WDR-Concept-Note.pdf>>. [Hay trad. cast.: *La naturaleza cambiante del trabajo*.]

- BARKAI, SIMCHA. 2016. «Declining Labor and Capital Shares». Manuscrito inédito. <<http://home.uchicago.edu/~barkai/doc/BarkaiDecliningLaborCapital.pdf>>.
- BARRO, ROBERT J. 1991. «Economic Growth in a Cross Section of Countries». *Quarterly Journal of Economics* 106 (2): 407-443.
- . 2000. «Inequality and Growth in a Panel of Countries». *Journal of Economic Growth* 5 (1): 5-32.
- BAUMOL, WILLIAM J. 1986. «Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the Long-Run Data Show». *American Economic Review* 76 (5): 1072-1085.
- BECERRA, JORGE, PETER DAMISCH, BRUCE HOLLEY *et alii*. 2009. «Delivering on the Client Promise». Global Wealth 2009, Boston Consulting Group, septiembre. Resumen con comentarios en <<https://www.bcg.com/documents/file29101.pdf>>.
- BEKKOUCHE, YASMINE y JULIA CAGÉ. 2018. «The Heterogeneous Price of a Vote: Evidence from France, 1993-2014». Documento de trabajo n.º 12614, Londres: Centre for Economic Policy Research, enero. <[https://cepr.org/active/publications/discussion\\_papers/dp.php?dpno=12614#](https://cepr.org/active/publications/discussion_papers/dp.php?dpno=12614#)>.
- BERDYAEV, NIKOLAI. 2006. *The Meaning of History*. New Brunswick, New Jersey: Transaction. [Hay trad. cast.: *El sentido de la historia*. Madrid: Encuentro, 1979.]
- BLACK, BERNARD, REINIER KRAAKMAN y ANNA TARASSOVA. 1999. «Russian Privatization and Corporate Governance: What Went Wrong?». John M. Olin Program in Law and Economics, Stanford Law School. Documento de trabajo n.º 178. Publicado en 2000 en *Stanford Law Review* 52 (6): 1731-1808.
- BONICA, ADAM, NOLAN MCCARTY, KEITH T. POOLE y HOWARD ROSENTHAL. 2013. «Why Hasn't Democracy Slowed Rising Inequality?». *Journal of Economic Perspectives* 27 (3): 103-123.
- , y HOWARD ROSENTHAL. 2016. «Increasing Inequality in Wealth and the Political Expenditures of Billionaires». Manuscrito inédito.
- BORJAS, GEORGE J., 1987. «Self-selection and the Earnings of Immigrants». *American Economic Review* 77 (4): 531-553.
- . 2015. «Immigration and Globalization: A Review Essay». *Journal of Economic Literature* 53 (4): 961-974.
- BOURGUIGNON, FRANÇOIS, y CHRISTIAN MORRISSON. 2002. «Inequality among World Citizens: 1820-1992». *American Economic Review* 92 (4): 727-744.
- BOURNAKIS, IONNIS, MICHELA VECCHI y FRANCESCO VENTURINI. 2018. «Off-shoring, Specialization and R&D». *Review of Income and Wealth* 64 (1): 26-51.
- BOWLES, SAMUEL, y HERBERT GINTIS. 1976. *Schooling in Capitalist America: Education Reform and the Contradictions of Economic Life*. Nueva York: Basic Books. [Hay trad. cast.: *La instrucción escolar en la América capitalista*. Madrid: Siglo XXI, 1985.]
- , y HERBERT GINTIS. 1986. *Democracy and Capitalism: Property, Community and the Contradiction of Modern Social Thought*. Nueva York: Basic Books.

- BOWLEY, ARTHUR. 1920. *The Change in the Distribution of National Income, 1880-1913*. Oxford: Clarendon Press.
- BRAMALL, CHRIS. 2000. *Sources of Chinese Economic Growth: 1978-1996*. Oxford: Oxford University Press.
- BRAUDEL, FERNAND. 1979. *Civilization and Capitalism 15th–18th Century*, vol. 3: *The Perspective of the World*, traducción [al inglés] de Sian Reynolds. Nueva York: Harper and Row. [Hay trad. cast.: *Civilización material y capitalismo. S. XV-XVIII* (T. 3). Madrid: Alianza, 1984.]
- BREGMAN, RUTGER. 2017. *Utopia for Realists: How We Can Build the Ideal World*. Nueva York: Little, Brown. [Hay trad. cast.: *Utopía para realistas: a favor de la renta básica universal, la semana laboral de 15 horas y un mundo sin fronteras*. Barcelona: Salamandra, 2017.]
- BROADBERRY, STEPHEN, y ALEXANDER KLEIN. 2008. «Aggregate and Per Capita GDP in Europe, 1870-2000: Continental, Regional and National Data with Changing Boundaries». Manuscrito inédito. Publicado en 2012 en *Scandinavian Economic History Review* 60 (1): 79-107.
- , y ALEXANDER KLEIN. 2011. «When and Why Did Eastern European Economies Begin to Fail? Lessons from a Czechoslovak/UK Productivity Comparison, 1921-1991». *Explorations in Economic History* 48 (1): pp. 37-52.
- BRUNORI, PAOLO, FRANCISCO H. G. FERREIRA y VITO PERAGINE. 2013. «Inequality of Opportunity, Income Inequality and Economic Mobility: Some International Comparisons». IDocumento de trabajo n.º 7155, Bon: IZA Institute of Labor Economics, enero. <<http://ftp.iza.org/dp7155.pdf>>.
- CALVINO, ITALO. 1994. «Apologo sull'onestà nel paese dei corrotti». En Mario Berenghi y Bruno Falchetto, eds. *Romanzi e racconti*, vol. 3, pp. 290-293. Milán: Mondadori.
- CAPUSSELA, ANDREA LORENZO. 2018. *The Political Economy of Italy's Decline*. Oxford: Oxford University Press.
- CARLIN, WENDY, MARK SCHAFER y PAUL SEABRIGHT. 2012. «Soviet Power Plus Electrification: What Is the Long-Term Legacy of Communism?». Documento de trabajo 43-212. Dipartimento di Studi sullo Sviluppo Economico, Università degli studi di Macerata, junio. Publicado en 2013 en *Explorations in Economic History* 50 (1): 116-147.
- CHEN, SHAOHUA, y MARTIN RAVALLION. 2007. «Absolute Poverty Measures for the Developing World, 1981-2004». *Proceedings of the National Academy of Sciences of United States of America* 104 (43): 16757-16762.
- CHETTY, RAJ, JOHN N. FRIEDMAN, EMMANUEL SAEZ *et alii*. 2017a. «Mobility Report Cards: The Role of Colleges in Intergenerational Mobility». Documento de trabajo n.º 23618, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research, revisión del mes de julio.

- , DAVID GRUSKY, Maximilian Hell *et alii*. 2017b. «The Fading American Dream: Trends in Absolute Income Mobility since 1940». *Science* 356 (6336): 398-406.
- CHI, WEI. 2012. «Capital Income and Income Inequality: Evidence from Urban China». *Journal of Comparative Economics* 40(2): 228-239.
- CHIAPPORI, PIERRE-ANDRÉ, BERNARD SALANIÉ y YORAM WEISS. 2017. «Partner Choice, Investment in Children and the Marital College Premium». *American Economic Review* 107 (8): 2109-2167.
- CHI HSIN. 1978. *Teng Hsiao-ping: A Political Biography*. Hong Kong: Cosmos Books.
- China Statistical Yearbook. 2017. Beijing: National Bureau of Statistics.
- CLARK, ANDREW, SARAH FLÈCHE, RICHARD LAYARD *et alii*. 2017. «The Key Determinants of Happiness and Misery». En John Helliwell, Richard Layard, y Jeffrey Sachs, eds. *World Happiness Report 2017*, 122-143. Nueva York: Sustainable Development Solutions Network.
- CONGRESSIONAL BUDGET OFFICE. 2014. «The Distribution of Household Income and Federal Taxes, 2011». Washington, DC, 12 de noviembre. <<https://www.cbo.gov/publication/49440>>.
- CORAK, MILES. 2013. «Inequality from Generation to Generation: The United States in Comparison». En Robert Rycroft, ed. *The Economics of Inequality, Poverty, and Discrimination in the 21st Century*. Santa Barbara, California: Praeger.
- CRABTREE, JAMES. 2018. *The Billionaire Raj: A Journey through India's New Gilded Age*. Nueva York: Tim Duggan Books of Crown Publishing.
- Instituto de Investigación del Credit Suisse. 2013. «Global Wealth Report 2013», octubre. <[https://www.files.ethz.ch/isn/172470/global\\_wealth\\_report\\_2013.pdf](https://www.files.ethz.ch/isn/172470/global_wealth_report_2013.pdf)>.
- CREEMERS, ROGIER. 2018. «Party Ideology and Chinese Law». Manuscrito inédito, 30 de julio. <[https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3210541](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3210541)>.
- DAHRENDORF, RALF. (1963) 1978. «Changes in the Class Structure of Industrial Societies». En André Béteille, ed. *Social Inequality*. Reimpresión. Harmondsworth, Reino Unido: Penguin.
- DALGAARD, C. J., y H. HANSEN. 2001. «On Aid, Growth and Good Policies». *Journal of Development Studies* 37 (6): 17-41.
- DAO, MAI CHI, MITALI DAS, ZOKA KOCZAN *et alii*. 2017. «Why Is Labor Receiving a Smaller Share of Global Income?». Documento de trabajo n.º 17/169, Washington D.C.: Fondo Monetario Internacional, julio. <<https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2017/07/24/Why-Is-Labor-Receiving-a-Smaller-Share-of-Global-Income-Theory-and-Empirical-Evidence-45102>>.
- DASGUPTA, RANA. 2015. *Capital: The Eruption of Delhi*. Nueva York: Penguin.
- DAVIS, GERALD F. 2016. *The Vanishing American Corporation: Navigating the Hazards of a New Economy*. S.c.: Berrett-Koehler.



- DAVIS, JONATHAN, y BHASHKAR MAZUMDER. 2017. «The Decline in Intergenerational Mobility after 1980». Documento de trabajo n.º 17-21, revisado el 29 de enero de 2019. Chicago: Federal Reserve Bank. <<https://www.chicagofed.org/publications/working-papers/2017/wp2017-05>>.
- DECANCO, KOEN, ANDREAS PEICHL y PHILIPPE VAN KERM. 2012. «Unequal by Marriage? Assortativeness and Household Earnings Inequality: A Copula-Based Decomposition». Manuscrito inédito. <<http://economics.mit.edu/files/8479>>.
- DE VRIES, JAN. 2008. *The Industrious Revolution: Consumer Behavior and the Household Economy, 1650 to the Present*. Cambridge: Cambridge University Press. [Hay trad. cast.: *La revolución industrial. Consumo y economía doméstica desde 1650 hasta el presente*. Barcelona: Crítica, 2009.]
- DING, HAIYAN y HUI HE. 2018. «A Tale of Transition: An Empirical Analysis of Economic Inequality in Urban China, 1986-2009». *Review of Economic Dynamics* 29: 108-137.
- , ZHE FU y HUI HE. 2018. «Transition and Inequality». Manuscrito inédito, Seminario del FMI, versión de 22 de agosto.
- DOYLE, MICHAEL W. 1997. *Ways of War and Peace: Realism, Liberalism, and Socialism*. Nueva York: Norton.
- EASTERLY, WILLIAM, y STANLEY FISCHER. 1995. «The Soviet Economic Decline». *World Bank Economic Review* 9 (3): 341-371.
- ECONOMY, ELIZABETH C. 2018. «China's New Revolution: The Reign of Xi Jinping». *Foreign Affairs* 97 (3): 60-74.
- ELLUL, JACQUES. 1963. *The Technological Society*. Nueva York: Vintage Books. [Hay trad. cast.: *La edad de la técnica*. Barcelona: Octaedro, 2003.]
- ELSBY, MICHAEL W. L., BART HOBIJN y AYŞEGÜL ŞAHİN. 2013. «The Decline of the U.S. Labor Share». *Brookings Papers on Economic Activity*, Washington, D.C.: Brookings Institution, versión de 18 de octubre. <<https://www.brookings.edu/bpea-articles/the-decline-of-the-u-s-labor-share/>>.
- FELDSTEIN, MARTIN, y SHLOMO YITZHAKI. 1982. «Are High-income Individuals Better Stock Market Investors?». Documento de trabajo n.º 948, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research, julio.
- FERGUSON, NIALL, y MORITZ SCHULARICK. 2006. «The Empire Effect: The Determinants of Country Risk in the First Age of Globalization, 1880-1913». *Journal of Economic History* 66 (2): 283-312.
- FIORIO, CARLO V., y STEFANO VERZILLO. 2018. «Looking in Your Partner's Pocket before Saying "Yes!" Income Assortative Mating and Inequality». Documento de Trabajo n.º 2/2018, Dipartimento di Economia, Università degli Studi di Milano, febrero. <[http://wp.demm.unimi.it/files/wp/2018/DEMM-2018\\_02wp.pdf](http://wp.demm.unimi.it/files/wp/2018/DEMM-2018_02wp.pdf)>.
- FISHER, IRVING. 1919. «Economists in Public Service: Annual Address of the President». *American Economic Review* 9 (1), suplemento: 5-21.

- FRANK, ANDRÉ GUNDER. 1966. «Development of Underdevelopment». *Monthly Review* 18 (4): 17-31.
- FRASER, NANCY. 2012. «Can Society Be Commodities All the Way Down? Polanyian Reflections on Capitalist Crisis». París: FMSH-WP-2012-2018, Fondation Maison des sciences de l'homme, agosto. <<https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00725060/document>>. Publicado en 2014 en *Economy and Society* 43 (4): 541-558.
- FREEMAN, RICHARD B. 2006. «People Flows in Globalization». *Journal of Economic Perspectives* 20 (2): 145-170.
- . 2014. «Who Owns the Robots Rules the World». *IZA World of Labor*, 5 de mayo. <<https://www.sole-jole.org/Freeman.pdf>>.
- FREUND, CAROLINE. 2016. *Rich People Poor Countries: The Rise of Emerging Market Tycoons and Their Mega Firms*. Washington, D.C.: Peterson Institute for International Economics.
- , y SARAH OLIVER. 2016. «The Origins of the Superrich: The Billionaire Characteristics Database». Documento de trabajo n.º 16-1, Peterson Institute for International Economics, febrero. <<https://piie.com/system/files/documents/wp16-1.pdf>>.
- FUKUYAMA, FRANCIS. 1992. *The End of History and the Last Man*. Nueva York: Free Press. [Hay trad. cast.: *El fin de la historia y el último hombre*. Barcelona: Planeta, 1992.]
- . 2011. *The Origins of Political Order*. Nueva York: Farrar, Straus and Giroux. [Hay trad. cast.: *Los orígenes del orden político: desde la prehistoria hasta la Revolución francesa*. Barcelona: Deusto, 2016.]
- GABRIEL, SATYANANDA J. 2006. *Chinese Capitalism and the Modernist Vision*. Londres: Routledge.
- GERNET, JACQUES. 1962. *Daily Life in China on the Eve of Mongol Invasion, 1250-1276*. Nueva York: Macmillan; reimpresión de la Stanford University Press.
- GEWIRTZ, JULIAN. 2017. *Unlikely Partners: Chinese Reformers, Western Economists, and the Making of Global China*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- GILENS, MARTIN. 2012. *Affluence and Influence: Economic Inequality and Political Power in America*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- . 2015. «Descriptive Representation, Money, and Political Inequality In the United States». *Swiss Political Science Review* 21 (2): 222-228.
- , y BENJAMIN I. PAGE. 2014. «Testing Theories of American Politics: Elites, Interest Groups, and Average Citizens». *Perspectives on Politics* 12 (3): 564-581.
- GOLDIN, CLAUDIA, y LAWRENCE F. KATZ. 2010. *The Race between Education and Technology*. Cambridge, Massachusetts: Belknap Press of Harvard University Press.

- GONG, HONGE, ANDREW LEIGH y XIN MENG. 2012. «Intergenerational Income Mobility in Urban China». *Review of Income and Wealth* 58 (3): 481-503.
- GRABKA, MARKUS, y CHRISTIAN WESTERMEIER. 2014. «Anhaltend hohe Vermögensungleichheit in Deutschland». *DIW Wochenbericht* 9: 151-164. <[https://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw\\_01.c.438708.de/14-9.pdf](https://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.438708.de/14-9.pdf)>.
- GRAHAM, CAROL, KATE LAFFAN y SERGIO PINTO. 2018. «Well-being in Metrics and Policy». *Science* 362 (6412): 287-288.
- GREENWOOD, JEREMY, NEZIH GUNER, GEORGI KOCHARKOV y CEZAR SANTOS. 2014a. «Marry Your Like: Assortative Mating and Income Inequality». *American Economic Review* 104 (5): 348-353.
- , Nezh Guner, Georgi Kocharkov y Cezar Santos. 2014b. «Corrigendum to "Marry Your Like: Assortative Mating and Income Inequality"». <[http://pareto.uab.es/nguner/ggks\\_corrigendum.pdf](http://pareto.uab.es/nguner/ggks_corrigendum.pdf)>.
- , Nezh Guner y Guillaume Vandenbroucke. 2017. «Family Economics Writ Large». Documento de trabajo n.º 23103, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research, enero.
- GUSTAFSSON, BJÖRN, LI SHI y HIROSHI SATO. 2014. «Data for Studying Earnings, the Distribution of Household Income and Poverty in China». Documento de trabajo n.º 8244, Bonn: IZA Institute of Labor Economics, junio. Publicado en 2014 en *China Economic Review* 30: 419-431.
- HALLWARD-DRIEMEIER, MARY, y GAURAV NAYYAR. 2018. *Trouble in the Making? The Future of Manufacturing-Led Development*. Washington, D.C.: World Bank Group. <<https://www.worldbank.org/en/topic/competitiveness/publication/trouble-in-the-making-the-future-of-manufacturing-led-development>>.
- HARRINGTON, BROOKE. 2016. *Capital without Borders: Wealth Managers and the One Percent*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- HAUNER, THOMAS, BRANKO MILANOVIC y SURESH NAIDU. 2017. «Inequality, Foreign Investment and Imperialism». Munich Personal RePEc Archive, Documento de trabajo n.º 83068, 30 de noviembre. <[https://mpra.ub.uni-muenchen.de/83068/1/MPRA\\_paper\\_83068.pdf](https://mpra.ub.uni-muenchen.de/83068/1/MPRA_paper_83068.pdf)>.
- HELLIWELL, JOHN F., HAIFANG HUANG y SHUN WANG. 2017. «Social Foundations of World Happiness». En John Helliwell, Richard Layard y Jeffrey Sachs, eds. *World Happiness Report 2017*, 8-47. Nueva York: Sustainable Development Solutions Network.
- HIRSCHMAN, ALBERT O. 1977. *The Passions and the Interests: Political Argument for Capitalism before Its Triumph*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press. [Hay trad. cast.: *Las pasiones y los intereses: argumentos políticos en favor del capitalismo previos a su triunfo*. Barcelona: Península, 1999.]
- HOBSON, JOHN. 1902. *Imperialism: A Study*. Londres: J. Nisbet. Reimpresión de Ann Arbor: University of Michigan Press, 1965. [Hay trad. cast.: *Estudio del*



*imperialismo*. Madrid: Alianza, 1981.]

JACQUES, MARTIN. 2012. *When China Rules the World*, 2.<sup>a</sup> ed. Londres: Penguin.

JOHANNESSEN, NIELS. 2014. «Tax Evasion and Swiss Bank Deposits». *Journal of Public Economics* 111: 46-62.

KARABARBOUNIS, LOUKAS, y BRENT NEIMAN. 2013. «The Global Decline of the Labor Share.» Documento de trabajo n.º 19136. Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research, junio (revisado en octubre). Publicado en 2014 en *Quarterly Journal of Economics* 129 (1): 61-103.

KENNAN, JOHN. 2014. «Freedom of Movement for Workers». *IZA World of Labor* 2014:86, septiembre. <<https://wol.iza.org/uploads/articles/86/pdfs/freedom-of-movement-for-workers.pdf>>.

KEYNES, JOHN MAYNARD. 1919. *The Economic Consequences of the Peace*. Londres: Macmillan. [Hay trad. cast.: *Las consecuencias económicas de la paz*. Barcelona: Crítica, 2002.]

—. 1930. «The Economic Possibilities for Our Grandchildren», partes 1 y 2. *The Nation and Athenaeum* 48, 11 y 18 de octubre. [Hay trad. cast.: *Las posibilidades económicas de nuestros nietos*. Madrid: Taurus, 2015.]

—. 1972. *Essays in Biography*. Londres: Macmillan. [Hay trad. cast.: *Ensayos biográficos*. Barcelona: Crítica, 1992.]

KISSINGER, HENRY. 2011. *On China*. Nueva York: Penguin. [Hay trad. cast.: *China*. Barcelona: Debate, 2012.]

KRISTOV, LORENZO, PETER LINDERT y ROBERT MCCLELLAND. 1992. «Pressure Groups and Redistribution». *Journal of Public Economics* 48 (2): 135-163.

KROUSE, RICHARD W. 1982. «Polyarchy and Participation: The Changing Democratic Theory of Robert Dahl». *Polity* 14 (3): 441-463.

KUHN, MORITZ, MORITZ SCHULARICK y ULRIKE STEINS. 2017. «Income and Wealth Inequality in America, 1949-2016». Documento de trabajo n.º 20547, Londres: Centre for Economic Policy Research, septiembre.

KURZ, MORDECAI. 2018. «On the Formation of Capital and Wealth: IT, Monopoly Power and Rising Inequality». Manuscrito inédito, 25 de junio de 2017, revisado el 11 de mayo de 2018. <[https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3014361](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3014361)>.

LAKNER, CHRISTOPH. 2014. «Wages, Capital and Top Incomes: The Factor Income Composition of Top Incomes in the USA, 1960-2005». En «The Determinants of Incomes and Inequality: Evidence from Poor and Rich Countries». Tesis doctoral, Universidad de Oxford.

—, y BRANKO MILANOVIC. 2016. «Global Income Distribution: From the Fall of the Berlin Wall to the Great Recession». *World Bank Economic Review* 30 (2): 203-232.

LANDES, DAVID. 1998. *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich and Some So Poor*. Nueva York: Norton. [Hay trad. cast.: *La riqueza y la pobreza*

*de las naciones. Por qué algunas son tan ricas y otras son tan pobres.* Barcelona: Crítica, 2003.]

- LEIJONHUFVUD, AXEL. 1985. «Capitalism and the Factory System». En Richard N. Langlois, ed. *Economics as a Process: Essays in the New Institutional Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- LEVY, HAROLD O., Y PEG TYRE. 2018. «How to Level the College Playing Field». *The New York Times*, 7 de abril.
- LI, CHENG. 2016. *Chinese Politics in the Xi Jinping Era*. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.
- LI, CHUNLING. S.F. «Profile of Middle Class in Mainland China». Manuscrito inédito.
- LIN, JUSTIN YUFU, Y CELESTIN MONGA. 2017. *Beating the Odds: Jump-starting Developing Countries*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- LOS, BART, MARCEL P. TIMMER Y GAAITZEN DE VRIES. 2015. «How Global Are Global Value Chains? A New Approach to Measure International Fragmentation». *Journal of Regional Science* 55 (1): 66-92.
- LUNDBERG, JACOB, Y DANIEL WALDERSTRÖM. 2016. «Wealth Inequality in Sweden: What Can We Learn from Capitalized Income Tax Data?». Manuscrito inédito, 22 de abril.  
<[http://www.uueconomics.se/danielw/Research\\_files/Capitalized%20Wealth%20Inequality%20in%20Sweden%20160422.pdf](http://www.uueconomics.se/danielw/Research_files/Capitalized%20Wealth%20Inequality%20in%20Sweden%20160422.pdf)>. Publicado en 2018 en *Review of Income and Wealth* 64 (3): 517-541.
- LUO, XUBEI, Y NONG ZHU. 2008. «Rising Income Inequality in China: A Race to the Top». Documento de trabajo n.º 4700, Washington, D.C.: Banco Mundial, agosto.
- MA, DEBIN. 2011. «Rock, Scissors, Paper: The Problem of Incentives and Information in Traditional Chinese State and the Origin of Great Divergence». Documento de trabajo n.º 152/11. Departamento de historia económica, London School of Economics. <<http://eprints.lse.ac.uk/37569/>>.
- MACHIAVELLI, NICCOLÒ. 1983. *The Discourses*. Ed. e intr. de Bernard Crick, utilizando la traducción [al inglés] de Leslie J. Walker, S.J., con revisiones de Brian Richardson. Londres: Penguin. [Hay trad. cast.: Maquiavelo, *Discursos sobre la Primera Década de Tito Livio*. Madrid: Alianza, 2015.]
- MADDISON, ANGUS. 2007. *Contours of the World Economy, 1-2030 AD: Essays in Macro-economic History*. Oxford: Oxford University Press.
- MADDISON PROJECT. 2018. Véase Jutta Bolt, Robert Inklaar, Herman de Jong *et alii*, «Rebasing "Maddison": New Income Comparisons and the Shape of Long-Run Economic Development». Documento de trabajo nº 10. Maddison Project. <<https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/research>>.
- MARKOVITS, DANIEL, «A New Aristocracy», Yale Law School Commencement Address, mayo de 2015.

<<https://law.yale.edu/system/files/area/departament/studentaffairs/document/markovitscommencementrev.pdf>>.

- MARX, KARL. 1965. *Pre-Capitalist Economic Formations*, traducción [al inglés] de Jack Cohen. Nueva York: International Publishers. [Hay trad. cast.: *Formaciones económicas precapitalistas*. Madrid: Siglo XXI, 1971.]
- . 1973. *Grundrisse: Foundations of the Critique of Political Economy*, traducción [al inglés] de Martin Nicolaus. Londres: Penguin. [Hay trad. cast.: *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política*. Madrid: Siglo XX, 1971.]
- . 2007. *Dispatches for the New York Tribune: Selected Journalism of Karl Marx*, James Ledbetter, ed. Londres: Penguin. [Hay trad. cast.: F. Engels y K. Marx, *Obras escogidas*, vol. I. Madrid: Akal, 2016.]
- MASON, PAUL. 2016. *Postcapitalism: A Guide to Our Future*. Nueva York: Farrar, Straus and Giroux. [Hay trad. cast.: *Postcapitalismo: Hacia un nuevo futuro*. Barcelona: Paidós Ibérica, 2016.]
- MAZOWER, MARK. 2012. *Governing the World: The History of an Idea*. Nueva York: Penguin. [Hay trad. cast.: *Gobernar el mundo. Historia de una idea desde 1815*. Valencia: Barlin Libros, 2018.]
- MEADE, JAMES. 1964. *Efficiency, Equality, and the Ownership of Property*. Londres: Allen and Unwin. [Hay trad. cast.: *Eficacia, justicia y propiedad*. Madrid: Tecnos, 1972.]
- MERETTE, SARAH. 2013. «Preliminary Analysis of Inequality in Colonial Tonkin and Cochinchina». Manuscrito inédito, junio.
- MILANOVIC, BRANKO. 1989. *Liberalization and Entrepreneurship: Dynamics of Reform in Socialism and Capitalism*. Armonk, Nueva York: M. E. Sharpe.
- . 2005. *Worlds Apart: Measuring International and Global Inequality*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press. [Hay trad. cast.: *La era de las desigualdades. Dimensiones de la desigualdad internacional y global*. Madrid: Sistema, 2006.]
- . 2011. «A Short History of Global Inequality: The Past Two Centuries». *Explorations in Economic History* 48 (4): 494-506.
- . 2012. «Global Inequality Recalculated and Updated: The Effect of New PPP Estimates on Global Inequality and 2005 Estimates». *Journal of Economic Inequality* 10 (1): 1-18.
- . 2015. «Global Inequality of Opportunity: How Much of Our Income Is Determined by Where We Live?». *Review of Economics and Statistics* 97 (2): 452-460.
- . 2016. *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization*. Cambridge, Massachusetts: Belknap Press of Harvard University Press. [Hay trad. cast.: *Desigualdad mundial: un nuevo enfoque para la era de la globalización*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica, 2018.]
- . 2017. «Increasing Capital Income Share and Its Effect on Personal Income Inequality». En Heather Boushey, J. Bradford DeLong y Marshall Steinbaum,

- eds. *After Piketty: The Agenda for Economics and Inequality*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press. [Hay trad. cast.: *Debatiendo con Piketty. La agenda para la economía y la desigualdad*. Barcelona: Deusto, 2018.]
- MILL, JOHN STUART. 1975. *Three Essays*. Oxford: Oxford University Press. [Hay trad. cast.: *Consideraciones sobre el gobierno representativo*. Madrid: Alianza, 2019.]
- MOENE, KALLE. 2016. «The Social Upper Class under Social Democracy». *Nordic Economic Policy Review* 2: 245-261.
- NOVOKMET, FILIP, THOMAS PIKETTY Y GABRIEL ZUCMAN. 2017. «From Soviets to Oligarchs: Inequality and Property in Russia 1905-2016». Documento de trabajo n.º 2017/09. WID.world, 9 de julio de 2017. Publicado en 2018 en *Journal of Economic Inequality* 16 (2): 189-223.
- OCDE. 2011. *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising*. París: OECD Publishing.
- OFFER, AVNER. 1989. *The First World War: An Agrarian Interpretation*. Oxford: Oxford University Press.
- , y GABRIEL SÖDERBERG. 2016. *The Nobel Factor: The Prize in Economics, Social Democracy, and the Market Turn*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- OKONJO-IWEALA, NGOZI. 2018. *Fighting Corruption Is Dangerous: The Story behind the Headlines*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- ORLÉAN, ANDRÉ. 2011. *L'empire de la valeur: refonder l'économie*. Paris: Seuil.
- OVERBEEK, HANS. 2016. «Globalizing China: A Critical Political Economy Perspective on China's Rise». En Alan Cafruny, Leila Simona Talani y Gonzalo Pozo-Martin, eds. *Handbook of Critical International Political Economy: Theories, Issues and Regions*, 309-329. Londres: Palgrave Macmillan.
- PARETO, VILFREDO. 1935. *The Mind and Society*, vol. 4 [*Trattato di Sociologia Generale*]. Nueva York: Harcourt Brace.
- PEI, MINXIN. 2006. *China's Trapped Transition*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- . 2016. *China's Crony Capitalism*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- PIKETTY, THOMAS. 2014. *Capital in the Twenty-First Century*, traducción [al inglés] de Arthur Goldhammer. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press. [Hay trad. cast.: *El capital en el siglo XXI*. Madrid: Fondo de Cultura Económica de España S. L., 2014.]
- , LI YANG Y GABRIEL ZUCMAN. 2017. «Capital Accumulation, Private Property and Rising Inequality in China, 1978-2015». Documento de trabajo n.º 2017/6. WID.world, abril. <<https://wid.world/document/t-piketty-l-yang-and-g-zucman-capital-accumulation-private-property-and-inequality-in-china-1978-2015-2016/>>.

- , y EMMANUEL SAEZ. 2003. «Income Inequality in the United States, 1913-1998». *Quarterly Journal of Economics* 118 (1): 1-39.
- PIÑERA, JOSÉ. 2016. «President Clinton and the Chilean Model». Washington, DC: CATO Institute, enero/febrero. <<https://www.cato.org/policy-report/januaryfebruary-2016/president-clinton-chilean-model>>.
- POMERANZ, KENNETH. 2000. *The Great Divergence: China, Europe and the Making of the Modern World Economy*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- POMFRET, RICHARD. 2018. «The Eurasian Landbridge: Linking Regional Value Chains». Vox, CEPR Policy Portal, Londres: Centre for Economic Policy Research, 1 de mayo. <<https://voxeu.org/article/eurasian-landbridge-linking-regional-value-chains>>.
- POPPER, KARL. (1957) 1964. *The Poverty of Historicism*. Nueva York: Harper and Row. [Hay trad. cast.: *La miseria del historicismo*. Madrid: Alianza, 2002.]
- RAJAN, RAGHURAM G., y ARVIND SUBRAMANIAN. 2005. «Aid and Growth: What Does the Cross Country Evidence Really Show?». Documento de trabajo n.º 11513, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research, febrero, revisado en 2007.
- RAWLS, JOHN. 1971. *A Theory of Justice*. Cambridge, Massachusetts: Belknap Press of Harvard University Press. [Hay trad. cast.: *Teoría de la justicia*, Madrid: Fondo de Cultura Económica de España, 1979.]
- . 1999. *The Law of Peoples*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press. [Hay trad. cast.: *El derecho de gentes y «Una revisión de la idea de razón pública»*, Barcelona: Paidós Ibérica, 2001.]
- RAWORTH, KATE. 2018. *Doughnut Economics: Seven Ways to Think Like a 21st Century Economist*. White River Junction, Vermont: Chelsea Green. [Hay trad. cast.: *Economía rosquilla. 7 maneras de pensar la economía del siglo XXI*. Barcelona: Paidós Ibérica, 2018.]
- RAY, DEBRAJ. 2014. «Nit-Piketty: A Comment on Thomas Piketty's *Capital in the Twenty-First Century*». Manuscrito inédito, 25 de mayo, <<https://www.econ.nyu.edu/user/debraj/Papers/Piketty.pdf>>.
- ROGNLIE, MATTHEW. 2015. «Deciphering the Fall and Rise in the Net Capital Share: Accumulation or Scarcity?». Brookings Papers on Economic Activity, primavera, <[https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2015/03/1\\_2015a\\_rognlie.pdf](https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2015/03/1_2015a_rognlie.pdf)>.
- ROTMAN, DAVID. 2015. «Who Will Own the Robots?». MIT Technology Review, 16 de junio. <<https://www.technologyreview.com/s/538401/who-will-own-the-robots/>>.
- SAMUELSON, PAUL. 1976. *Economics*. Nueva York: McGraw Hill. [Hay trad. cast.: *Economía*. Madrid: McGraw-Hill Interamericana de España S. L., 2006.]
- SAPIO, FLORA. 2010. *Sovereign Power and the Law in China*. Leiden: Brill.



- SAPIR, ANDRÉ. 1980. «Economic Growth and Factor Substitution: What Happened to the Yugoslav Miracle?». *Economic Journal* 90 (358): 294-313.
- SAWHILL, ISABEL. 2017. «Post-Redistribution Liberalism». *Democracy: A Journal of Ideas* 46, otoño.
- SCHÄFER, ARMIN. 2017. «How Responsive Is the German Parliament?». *Armin Schäfer*, 26 de julio. <<http://www.armin-schaefer.de/en/how-responsive-is-the-german-parliament/>>.
- SHIROYAMA, TOMOKO. 2008. *China during the Great Depression: Market, State, and the World Economy, 1929-1937*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Asia Center.
- SOLIMANO, ANDRÉS. 2018. «Global Mobility of the Wealthy and Their Assets in an Era of Growing Inequality». Comunicación presentada en el Investment Migration Council Forum, Ginebra, 4-6 de junio.
- STAMP, JOSIAH. 1926. «Inheritance as an Economic Factor». *Economic Journal* 36 (143): 339-374.
- STANDING, GUY. 2017. *Basic Income: And How We Can Make It Happen*. Nueva York: Penguin. [Hay trad. cast.: *La renta básica. Un derecho para todos y para siempre*. Barcelona: Pasado y Presente, 2018.]
- STEWART, MATTHEW. 2018. «The 9.9 Percent Is the New American Aristocracy», *Atlantic*, junio. (Publicado con el título «The Birth of a New American Aristocracy».)
- SWEDBERG, RICHARD, ed. 1991. *The Economics and Sociology of Capitalism*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- SWEETZ, PAUL. 1953. *The Present as History*. Nueva York: Monthly Review Press. [Hay trad. cast.: *El presente como historia: Ensayos sobre capitalismo y socialismo*. Madrid: Tecnos, 1974.]
- TALEB, NASSIM NICHOLAS. 2007. *The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable*. Nueva York: Random House. [Hay trad. cast.: *El cisne negro: el impacto de lo altamente improbable*. Barcelona: Paidós Ibérica, 2008.]
- . 2018. *Skin in the Game: Hidden Asymmetries in Daily Life*. Nueva York: Random House. [Hay trad. cast.: *Jugarse la piel*. Barcelona: Paidós Ibérica, 2019.]
- THOMAS, VINOD, YAN WANG y XIBO FAN. 2001. «Measuring Education Inequality— Gini Coefficients of Education». Documento de trabajo n.º WPS 2525, Washington, D.C.: Banco Mundial, enero. <<http://documents.worldbank.org/curated/en/361761468761690314/pdf/multi-page.pdf>>.
- TINBERGEN, JAN. 1975. *Income Distribution: Analysis and Policies*. Amsterdam: North-Holland.
- TOOZE, ADAM. 2014. *Deluge: The Great War, America and the Remaking of the Global Order, 1916-1931*. Nueva York: Penguin. [Hay trad. cast.: *El diluvio. La*

- Gran Guerra y la reconstrucción del orden mundial*. Barcelona: Crítica, 2016.]
- TORGLER, BENNO, y MARCO PIATTI. 2013. «Extraordinary Wealth, Globalization, and Corruption». *Review of Income and Wealth* 59 (2): 341-359.
- TUCKER, ROBERT C., ed. 1978. *The Marx-Engels Reader*, 2.<sup>a</sup> ed., Nueva York: Norton.
- VAN DER PIJL, KEES. 2012. «Is the East Still Red? The Contender State and Class Struggles in China». *Globalizations* 9 (4): 503-516.
- VAN DER WEIDE, ROY, y AMBAR NARAYAN. 2019. «China versus the United States: Different Economic Models but Similarly Low Levels of Socio-economic Mobility». Manuscrito inédito.
- VAN PARIJS, PHILIPPE, y YANNICK VANDERBORGHT. 2017. *Basic Income: A Radical Proposal for a Free Society and a Sane Economy*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press. [Hay trad. cast.: *La renta básica. Una medida eficaz para luchar contra la pobreza*. Barcelona: Paidós Ibérica, 2006.]
- VAN ZANDEN, JAN-LUITEN, JOERG BATEN, PETER FOLDVARI *et alii*. 2014. «The Changing Shape of Global Inequality, 1820-2000: Exploring a New Dataset». *Review of Income and Wealth* 60 (2): 279-297.
- VEYNE, PAUL. 2001. *La société romaine*. París: Seuil. [Hay trad. cast.: *La sociedad romana*. Barcelona: Literatura Random House, 1991.]
- VONYÓ, TAMAS. 2017. «War and Socialism: Why Eastern Europe Fell Behind between 1950 and 1989». *Economic History Review* 70 (1): 248-274.
- VRIES, PEER. 2013. *Escaping Poverty: The Origins of Modern Economic Growth*. Gotinga: V & R Unipress.
- WANG, FAN-HSI. 1991. *Memoirs of a Chinese Revolutionary*, traducción [al inglés] de Gregor Benton. Nueva York: Columbia University Press.
- WANG, HUI. 2003. «Contemporary Chinese Thought and the Question of Modernity (1997)». En Hui Wang, *China's New Order*, Theodore Hutters, ed. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press. [Hay trad. cast.: *El nuevo orden de China. Sociedad, política y economía en transición*. Barcelona: Edicions Bellaterra, 2008.]
- WARREN, BILL. 1980. *Imperialism: Pioneer of Capitalism*, John Sender, ed. Londres: New Left Books.
- WEBER, MAX. 1978. *Economy and Society*, Guenther Roth y Claus Wittich, eds. Berkeley: University of California Press. [Hay trad. cast.: *Economía y sociedad*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1944.]
- . 1992. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, traducción [al inglés] de Talcott Parsons. Reimpresión. Londres: Routledge. [Hay trad. cast.: *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Madrid: Alianza, 2011.]
- WEITZMAN, MARTIN, y COLIN XU. 1993. «Chinese Township Village Enterprises as Vaguely Defined Cooperatives». Documento de trabajo n.º 155. Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science, junio. <<http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/DP0155.pdf>>.

- WESSELING, H. L. 1996. *Divide and Rule: The Partition of Africa, 1880-1914*, traducción [al inglés] de Arnold J. Pomerans. Westport, Connecticut: Praeger. [Hay trad. cast.: *Divide y vencerás: el reparto de África, 1880-1914*. Barcelona: Península, 1999.]
- WIHTOL DE WENDEN, CATHERINE. 2010. *La question migratoire au XXI<sup>e</sup> siècle: migrants, réfugiés et relations internationales*. París: Presses de Sciences Po. [Hay trad. cast.: *El fenómeno migratorio en el siglo XXI: migrantes, refugiados y relaciones internacionales*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica, 2014.]
- WOLFF, EDWARD N. 2017. *A Century of Wealth in America*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- WOOTTON, DAVID. 2018. *Power, Pleasure, and Profit: Insatiable Appetites from Machiavelli to Madison*. Cambridge, Massachusetts: Belknap Press of Harvard University Press.
- World Inequality Report 2018*, Facundo Alvaredo, Lucas Chancel, Thomas Piketty et alii, coords. París, diciembre de 2017. [Hay trad. cast.: *Informe sobre la desigualdad global 2018*. Laboratorio sobre la desigualdad global, 2017.]
- WU, GUOYOU. 2015. *The Period of Deng Xiaoping's Reformation*. Beijing: Xinhua Publishing House, Foreign Language Press.
- WU, XIMING, y JEFFREY PERLOFF. 2005. «China's Income Distribution, 1985-2001». *Review of Economics and Statistics* 87 (4): 763-775.
- XIA, MING. 2000. *The Dual Developmental State: Development Strategy and Institutional Arrangements for China's Transition*. Aldershot, Reino Unido: Ashgate.
- XIE, CHUNTAO. 2016. *Fighting Corruption: How the CPC Works*. Beijing: New World Press.
- XIE, YU, y XIANG ZHOU. 2014. «Income Inequality in Today's China». *Proceedings of the National Academy of Sciences* 111 (19): 6928-6933.
- XU, CHENGGANG. 2011. «The Fundamental Institutions of China's Reforms and Development». *Journal of Economic Literature* 49 (4): 1076-1151.
- YANG, LI, FILIP NOVOKMET y BRANKO MILANOVIC. 2019. «From Workers to Capitalists in Less than Two Generations: A Study of Chinese Urban Elite Transformation between 1988 and 2013». Manuscrito inédito.
- YONZAN, NISHANT. 2018. «Assortative Mating and Labor Income Inequality: United States 1970-2017». Manuscrito inédito.
- , BRANKO MILANOVIC, SALVATORE MORELLI et alii. 2018. «Comparing Top Incomes between Survey and Tax Data: US Case Study». Boletín informativo del LIS «Inequality Matters» 6: 10-11, LIS Cross-National Data Center in Luxembourg, junio. <<https://www.lisdatacenter.org/newsletter/nl-2018-6-h-4/>>.
- ZHANG, YI, y RAN WANG. 2011. «The Main Approach of the Proposed Integrated Household Survey of China». Comunicación presentada en la 4.<sup>a</sup> sesión del



Grupo de la Ciudad de Wye sobre Estadísticas de Desarrollo Rural y Renta de los Hogares Agrícolas. Río de Janeiro, 9-11 de noviembre.

ZHAO, ZIYANG. 2009. *Prisoner of the State*. Nueva York: Simon and Schuster. [Hay trad. cast.: *Prisionero del Estado: el diario clandestino de un primer ministro*. Granada: Algon Editores, S. L., 2011.]

ZHUANG JUZHONG y LI SHI. 2016. «Understanding Recent Trends in Income Inequality in the People's Republic of China». Documento de trabajo n.º 489, Asian Development Bank, julio. <<https://www.adb.org/publications/understanding-recent-trends-income-inequality-prc>>.

ZUCMAN, GABRIEL. 2013. «The Missing Wealth of Nations: Are Europe and the US. Net Debtors or Net Creditors?». *Quarterly Journal of Economics* 128 (3): 1321-1364.  
—. 2015. *The Hidden Wealth of Nations: The Scourge of Tax Havens*, traducción [al inglés] de Teresa Lavender Fagan. Chicago: University of Chicago Press. [Hay trad. cast.: *La riqueza escondida de las naciones. Investigación sobre los paraísos fiscales*. Barcelona: Pasado y Presente, 2014.]

## AGRADECIMIENTOS

Cuando se termina de escribir un libro, los detalles relacionados con su preparación y elaboración resultan difíciles de recordar, al igual que ocurre en muchas otras actividades. Uno solo recuerda vagamente cuándo tuvo la primera idea para su obra, cómo las demás fueron cambiando, se descartaron o revisaron, cómo se desarrolló todo el proceso y qué fue lo que se escribió en un determinado momento. Cada vez que he terminado un manuscrito, he tenido la misma sensación: que la obra se ha escrito casi de manera milagrosa.

En el caso que nos interesa, sin embargo, recuerdo haber vislumbrado la idea para la estructura de mi obra en el verano de 2017 durante una conversación que había mantenido en Londres con Ian Malcolm, el editor de este libro para Harvard University Press. Hasta entonces, mi intención había sido escribir un pequeño libro sobre el lugar que ocupaba el comunismo en la historia global, pero durante aquel almuerzo en Londres me di cuenta de que realmente podía combinar esa idea con los otros temas sobre los que también quería hablar. La reinterpretación del papel histórico del comunismo aparece ahora en la primera parte del capítulo 3.

Este, que habla de capitalismo político y China, fue leído y comentado por escrito por (en orden alfabético) Misha Arandarenko, Christer Gunnarsson, Ravi Kanbur, Debin Ma, Kalle Moene, Mario Nuti, Henk Overbeek, Marcin Piatkowski, Anthea Roberts, John Roemer, Bas van Bavel, Peer Vries, Li Yang y Carla Yumatle (que también aportó sus comentarios para el capítulo 5)

El capítulo 2, que habla del capitalismo meritocrático liberal y Estados Unidos, fue leído y comentado por escrito por (de nuevo en

orden alfabético) Misha Arandarenko, Andrea Capussela, Angus Deaton, Salvatore Morelli, Niels Planel, John Roemer, Paul Segal (que también aportó sus comentarios para el capítulo 1) y Marshall Steinbaum.

Los comentarios de todos ellos fueron de gran utilidad para mí. Los repasé y estudié uno por uno, espero que con toda la atención e interés que merecían.

Deseo también expresar mi agradecimiento a Minxin Pei, Marcin Piatkowski, Nishant Yonzan y Chunlin Zhang por aportar infinidad de datos y de cálculos aún inéditos, así como a Glen Weyl, con quien comenté y estudié la estructura que se ha dado al presente libro.

Una vez terminado, el manuscrito fue leído en su totalidad por dos magníficos revisores anónimos, cuyos consejos seguí prácticamente a pies juntillas. Ni que decir tiene que también lo leyó Ian Malcolm, cuyas valiosas críticas y sugerencias han servido para mejorar el texto. Como en mi anterior libro, Louise Robbins ha sido la encargada del proceso de edición y de análisis de mis postulados, labor que ha llevado a cabo de forma magistral. Anne McGuire se ha encargado de comprobar todas las referencias. Estoy en deuda con todos ellos, y deseo expresarles mi más profundo agradecimiento.

El manuscrito fue también leído (a petición suya) por dos grandes expertos en la cuestión de la desigualdad, Jamie Galbraith y Thomas Piketty. Les doy las gracias por su interés.

El presente libro fue escrito mientras yo daba clases en el Centro de Estudios de Posgrado de la Universidad de la Ciudad de Nueva York (CUNY, por sus siglas en inglés), y colaboraba estrechamente, dentro del Stone Center on Socio-Economic Inequality, con Janet Gornick. Como en otras ocasiones, el apoyo y la ayuda de Janet han sido sin duda fundamentales. Cada vez que me veía obligado a viajar, dejaba la versión más reciente del manuscrito en sus manos: sabía perfectamente que ella se encargaría de que fuera publicado si algo malo me ocurría. Estoy muy agradecido a Janet y al Centro de Estudios de Posgrado de la CUNY por permitir que me tomara un periodo sabático para poder escribir el presente libro.

Como en otras muchas ocasiones anteriores, estoy sumamente agradecido a mi esposa y a mis (por ahora) dos hijos, ya adultos.

Ellos verán los resultados de las cosas sobre las que hablo al final del capítulo 5.

## ¿Cómo lograr un mundo más justo ahora que el capitalismo domina el mundo?



Por primera vez en la historia, toda la humanidad está dominada por un único sistema: ya todos somos capitalistas. El destacado economista Branko Milanovic sostiene que el capitalismo ha triunfado porque funciona: ofrece prosperidad y satisface los deseos humanos de autonomía. Pero lleva aparejado un precio moral, pues nos conduce a ver el éxito material como el objetivo final. Además, no ofrece garantías de estabilidad. Milanovic explica las razones de este éxito y examina los dos modelos en competencia por el liderazgo mundial. En Occidente, el capitalismo liberal se tambalea bajo el peso de la desigualdad y el exceso. Y ese modelo compite hoy con un capitalismo político, ejemplificado por China, que muchos consideran más eficiente, pero que lleva intrínseco una mayor corrupción y descontento social. Mirando hacia el futuro, reniega de los profetas que vaticinan cualquier desenlace inevitable—sea este la prosperidad mundial o el desempleo masivo impulsado por robots—. El capitalismo es un sistema arriesgado, pero humano. Nuestras elecciones determinarán el modo en que nos sirva.

«Una lectura interesante e importante sobre el estado del capitalismo hoy y las direcciones que puede tomar en el futuro. El afán de Milanovic por los datos económicos en lugar de la teoría simplista, y su saludable escepticismo hacia el capitalismo meritocrático hacen de *Capitalismo, nada más*, una lectura reveladora y provocadora.»

*New York Journal of Books*

«Milanovic deja pocas dudas de que el contrato social ya no se cumple. Viva en Pekín o en Nueva York, se acerca el momento de renegociar.»

*Financial Times*

«Milanovic pertenece a una nueva generación de economistas centrados en aportar datos que ha ayudado a entender lo que ha sucedido en los últimos años con la distribución de ingresos.»

*The New Yorker*

«Un libro notable, posiblemente la obra más completa del autor. Lo recomiendo encarecidamente a cualquier lector interesado en desafiar su comprensión del (supuesto) único sistema socioeconómico en el que vivimos.»

*LSE Review of Books*

«Una extraordinaria contribución a las consideraciones sobre el estado del capitalismo.»

*Business Day*

**Branko Milanovic** (1953) es un economista y autor serbioestadounidense especialista en desigualdad económica. Profesor en el Stone Center on Socio-Economic Inequality del Graduate Center, en la Universidad de la Ciudad de Nueva York (CUNY), fue economista principal en el Departamento de Investigación del Banco Mundial. Entre sus libros cabe destacar Desigualdad mundial y Los que tienen y los que no tienen.

Titulo original: *Capitalism, Alone: The Future of the System That Rules the World*

Edición en formato digital: abril de 2020

© 2019, Harvard College

Publicado mediante acuerdo con Harvard University Press a través de la agencia International Editors'Co

© 2020, Penguin Random House Grupo Editorial, S. A. U.

Travessera de Gracia, 47-49. 08021 Barcelona

© 2020, Teofilo de Lozoya y Juan Rabasseda, por la traducción

Diseño de portada: Penguin Random House Grupo Editorial

Penguin Random House Grupo Editorial apoya la protección del *copyright*. El *copyright* estimula la creatividad, defiende la diversidad en el ámbito de las ideas y el conocimiento, promueve la libre expresión y favorece una cultura viva. Gracias por comprar una edición autorizada de este libro y por respetar las leyes del *copyright* al no reproducir, escanear ni distribuir ninguna parte de esta obra por ningún medio sin permiso. Al hacerlo está respaldando a los autores y permitiendo que PRHGE continúe publicando libros para todos los lectores. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, <http://www.cedro.org>) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

ISBN: 978-84-306-2325-9

Composición digital: MT Color & Diseño, S.L.

[www.mtcolor.es](http://www.mtcolor.es)

[www.megustaleer.com](http://www.megustaleer.com)

Penguin  
Random House  
Grupo Editorial



## NOTAS

### 1. LOS CONTORNOS DEL MUNDO DE LA POS-GUERRA FRÍA

[1] Entre 1970 y 2016, el total del PIB mundial se ha expandido casi cinco veces en términos reales (pasando de los 22 a los 105 billones de dólares en la PPA correspondiente a 2011), mientras que la población mundial se ha duplicado (pasando de los 3.500 a los 7.000 millones de personas).

[2] Los resultados fueron presentados por YouGov en 2016. Véase Jeff Desjardins, «What People Think of Globalization, by Country», *Visual Capitalist*, 9 de noviembre de 2017, <<http://www.visualcapitalist.com/globalization-by-country/>>.

### 2. CAPITALISMO MERITOCRÁTICO LIBERAL

[3] André Orléan (2011, 23) utiliza una definición similar, en la que establece una distinción entre economía capitalista y economía de mercado (*économie marchande*) debido a la presencia de mano de obra asalariada en la primera. Peer Vries (2013) hace lo mismo, pero añade la «proyección de poder en el exterior» como una característica fundamental del capitalismo (tema que estudiaremos en el capítulo 3).

[4] Yo mismo he introducido una clasificación similar de los capitalismos en Milanovic (2017).

[5] Cosa que requiere que los ahorros de la renta del trabajo sean insignificantes.

[6] Nótese que damos por supuesto que las proporciones de la renta del capital y del trabajo son constantes en la distribución de la renta, no ya cantidades absolutas. De ese modo, una persona obtendrá 7 unidades de renta del trabajo y 3 unidades de renta del capital; y otra persona recibirá 14 y 6, respectivamente. Sus rentas totales son distintas, pero la parte correspondiente a uno y otro factor es la misma.

[7] Y como los individuos más ricos ahorran más y los que tienen abundancia de capital suelen ser ricos, se da un impulso dinámico adicional hacia el aumento de

la desigualdad.

[8] Teóricamente, sin embargo, no tiene por qué ser así. Un sistema capitalista, e incluso un aumento de la parte de la renta neta procedente del capital, es compatible con unas proporciones equitativas de la renta del capital y del trabajo que reciben los de todos los tipos. Esto supondría romper el vínculo existente entre la «abundancia de capital» del individuo y su categoría en la distribución de la renta.

[9] Los trabajadores tampoco ahorran, lo que históricamente era cierto cuando los salarios estaban muy cerca o apenas por encima de los niveles de subsistencia.

[10] Existe cierta discrepancia sobre hasta qué punto puede llamarse a estos individuos trabajadores, pues parte de su renta reproduce el rendimiento de sus activos (como sucede, por ejemplo, con aquellos cuyo salario está ligado al rendimiento del patrimonio de su empresa), pero sigue siendo lícito llamar salario o sueldo a ese tipo de renta, pues solo se percibe si se lleva a cabo una función laboral. Nótese que esto es algo muy distinto a ser pagado en patrimonio; la renta procedente de esas acciones, o las ganancias del capital realizadas a partir de estas, es renta del capital.

[11] Véanse, entre otros, Piketty (2014), capítulo 8, especialmente figuras 8.3 y 8.4; Piketty y Saez (2003); Atkinson, Piketty y Saez (2011); y Bakija, Cole y Heim (2010).

[12] Dahrendorf ([1963] 1978, 113) postulaba que la movilidad social intergeneracional era relativamente alta en Estados Unidos, Gran Bretaña y Alemania, y que «la tasa de movilidad parece corresponder más o menos al grado de industrialización de un país».

[13] No creo que esta opinión tenga que ser especialmente controvertida. La «mera preferencia» será distinta en una sociedad aristocrática, en la que el ordenamiento social está organizado jerárquicamente, y en otra más democrática.

[14] Para ciertas cuestiones técnicas en la medición de la parte correspondiente al capital, véase el apéndice C.

[15] No siempre está claro qué es lo que habría que incluir en la parte correspondiente al capital. La cuestión se explica en el apéndice C.

[16] Para el poder de monopolio y el incremento de la parte correspondiente al capital, véase Kurz (2018). Este autor ha descubierto que la «renta del excedente» (la parte correspondiente a los beneficios del monopolio en el valor de la producción) aumentó en Estados Unidos prácticamente de cero en 1986 a un 22 por ciento en 2015 (tabla 7). Para el poder de monopsonio, véase Azar, Marinescu y Steinbaum (2017).

[17] Véase Branko Milanovic, «Bob Solow on Rents and Decoupling of Productivity and Wages», *Globalinequality*, 2 de mayo de 2015, <<http://glineq.blogspot.com/2015/05/bob-solow-on-rents-and-decoupling-of.html>>.

[18] El poder de mercado, o búsqueda de rentabilidad, ha sido presentado como explicación de la parte cada vez mayor correspondiente al capital frente a la del

trabajo por varios economistas, entre ellos Angus Deaton en una entrevista con los redactores del blog ProMarket el 8 de febrero de 2018: <<https://promarket.org/angus-deaton-discussed-driver-inequality-america-easier-rent-seekers-affect-policy-much-europe/>>.

[19] La tasa de beneficio empresarial de 2015 se hallaba al nivel más alto de los últimos cincuenta años (Wolff 2017, 27).

[20] Según Goldman Sachs Research, «calculamos que el aumento experimentado por la concentración del mercado de productos y del mercado de trabajo ha supuesto una reducción del crecimiento anual de los salarios de 0,25 puntos porcentuales cada año desde comienzos de la década de 2000» (citado en Alexandra Scaggs, «On Juggernaut Companies and Wage Growth», *Financial Times*, 4 de febrero de 2018, adaptado).

[21] La hiperinflación prevista o crónica, como la que tenía Brasil en la década de 1970, no afecta demasiado a los propietarios del capital, pues son capaces de cubrirse las espaldas e incluso de sacar provecho de ella mejor que las familias más pobres, que, para subvenir a las necesidades diarias, tienen que operar con dinero en metálico, cuyo valor se evapora a cada paso.

[22] Nótese que los individuos que ocupan el decil superior en la escala de la riqueza no son necesariamente los mismos que ocupan el decil superior en la escala de la renta.

[23] La idea implícita en todo esto, corroborada empíricamente, es que las clasificaciones de la riqueza y de la renta guardan una correlación muy estrecha, esto es, que los individuos que tienen unas rentas más altas son también los que tienen una mayor riqueza.

[24] Los puntos Gini son calculados a partir de los datos individuales de las encuestas sobre las condiciones de vida de los hogares, dividiendo el total de la renta del trabajo entre el número de individuos que integran el hogar y luego calculando el coeficiente de Gini entre los individuos y los valores así definidos. El planteamiento es el mismo para la renta del capital. Nótese que este cálculo muestra lo importantes que son para los hogares la renta del capital y la del trabajo y cómo se relacionan directamente con los datos de la contabilidad nacional. Este cálculo es distinto del correspondiente a la desigualdad salarial, basado solo en los asalariados. En este último tipo de cálculo, por ejemplo, dos personas que ganen un sueldo elevado y estén casadas una con la otra son tratadas como individuos independientes, mientras que en un cálculo basado en el hogar se suman sus ingresos.

[25] La renta del capital incluye dividendos, intereses, réditos, etcétera, pero no las ganancias (ni las pérdidas) de capital.

[26] Los resultados que mostramos aquí son en realidad estimaciones demasiado bajas de la concentración del capital, pues las encuestas sobre las condiciones de vida de los hogares de las que proceden no suelen incluir a los individuos que poseen una mayor riqueza de capital, o, para impedir cualquier posible pérdida de confidencialidad, tienen un «tope de clasificación» (no registran las rentas

superiores a cierto techo) o bien hacen «permutas» (permutan las rentas del capital y del trabajo especialmente altas entre los individuos más ricos para que las personas no puedan ser identificadas). Los datos fiscales suelen mostrar una concentración un poco mayor del capital, pero tienen también sus propios defectos: las unidades computadas pueden ser unas veces individuos y otras familias, sencillamente porque las normativas fiscales cambian, o quizá se producen movimientos repentinos entre las rentas del capital incluidas en las declaraciones de la renta y los beneficios empresariales (se utilizan unas u otros dependiendo de lo que pague menos impuestos, como sucedió en Estados Unidos con la Ley de Reforma Fiscal de 1986).

[27] La existencia en los países ricos de una parte importante de la población sin ningún activo no es un rasgo exclusivo de Estados Unidos. Grabka y Westermeier (2014) calculan que el 28 por ciento de los adultos alemanes tienen una riqueza neta cero o negativa, mientras que la mitad de la población sueca situada en la parte más baja de la escala tiene riqueza negativa (Lundberg y Walderström, 2016, tabla 1).

[28] La participación en los beneficios es considerada a efectos fiscales ganancia de capital, con un tipo impositivo de alrededor del 20 por ciento. Los intereses de las cuentas de ahorro se gravan como ingresos ordinarios, cuyo tipo impositivo máximo se sitúa en torno al 40 por ciento.

[29] Bas van Bavel (comentario personal) me puso como ejemplo el fondo de gestión de patrimonio del BNP Paribas Fortis, que distingue entre clientes minoristas, clientes preferentes, banca privada y gestores de patrimonio. Para este último grupo de clientes, cuyas inversiones deben ascender como mínimo a 4 millones de euros, el número de opciones de inversión es mucho mayor, y los gastos de gestión (en términos de porcentaje de los activos invertidos) son más bajos.

[30] Este estudio se fija solo en los matrimonios heterosexuales, pues el número de matrimonios entre personas del mismo sexo durante este periodo era insignificante.

[31] El resultado no puede explicarse por la mayor participación de la mujer en el trabajo porque la muestra está compuesta en ambos casos solo por personas que tienen alguna renta. Así pues, la posibilidad de que en 1970 hubiera más hombres que se casaban con mujeres que no trabajaban no afecta a las proporciones relativas del decil superior de varones asalariados que se casaban con mujeres incluidas en los niveles superior o inferior de la escala de asalariadas.

[32] Decancq, Peichl y Van Kerm (2013) observaron que el coeficiente de Gini de Estados Unidos aumentó de 0,349 a 0,415 entre 1967 y 2007, pero si el modelo de matrimonio hubiera sido en 2007 el mismo que el de 1967, el coeficiente contrafáctico de Gini habría sido solo 0,394. El incremento de la homogamia, por tanto, añadía más de 2 puntos Gini a la desigualdad (0,415-0,394). Aunque es cierto que esta incrementa la desigualdad, no está precisamente clara la proporción en que lo hace. Según los primeros cálculos, Greenwood *et alii* (2014a)

consideraban que el emparejamiento selectivo explica una buena parte del incremento de la desigualdad en Estados Unidos entre 1960 y 2005. Los mismos autores corrigieron posteriormente esa opinión y en una nota de rectificación (Greenwood *et alii*, 2014b) calcularon que el efecto sobre la desigualdad había sido de entre 0,1 y 1 punto Gini de los 9 en los que se había observado que había aumentado.

[33] Fiorio y Verzillo (2018) consideran que el emparejamiento selectivo en Italia es muy pronunciado entre los hombres y las mujeres que pertenecen al 1 por ciento más rico de sus respectivos grupos. Es veinticinco veces más probable que esas mujeres se casen con los hombres de ese grupo que las mujeres de renta media. Ambos autores sostienen, sin embargo, que los efectos de ello sobre la desigualdad general son escasos y que la homogamia se limita al sector más alto de la escala de la distribución de la renta de Italia.

[34] En un revelador análisis escondido en una nota a pie de página en el libro *Law, Legislation and Liberty*, (vol. 2, 188-189) [hay trad. cast.: *Derecho, legislación y libertad: una nueva formulación de los principios liberales de la justicia y de la economía política* . Unión Editorial, S. A. Madrid, 2006.], Hayek menciona la percepción de una mayor igualdad de oportunidades en Estados Unidos utilizando su propio ejemplo (o, mejor dicho, el de su hijo). Cuando estaba en Londres, después de huir de los nazis, decidió mandar a su hijo a vivir con una familia fuera de Inglaterra. Escogió Estados Unidos en lugar de Suecia o Argentina porque creyó que ofrecía una mayor igualdad de oportunidades a un extranjero: el éxito estaba menos influenciado por los orígenes de sus padres. Hayek comenta luego de forma harto enigmática que aunque el estatus social elevado suponía una ventaja para él en el Reino Unido, no lo sería en Estados Unidos, donde por entonces era relativamente desconocido. Pero que, al empezar de cero, las oportunidades de su hijo eran mucho mejores en Norteamérica que en Argentina. Hayek comenta además que esa idea se basaba en la suposición tácita de que su hijo no sería entregado a una familia negra, pues entonces todas las ventajas de mayor movilidad social en Norteamérica se convertirían en todo lo contrario.

[35] La misma idea fue postulada recientemente por Nassim Taleb en *Jugarse la piel* (2018). El autor la llama «ergodicidad», con lo que quiere decir que, a lo largo de la propia vida, o de varias generaciones en el caso intergeneracional, las personas pasarían —si hay una movilidad plena— la misma cantidad de tiempo en distintos puntos de la escala de distribución de la riqueza. Esto es, todos tendrían un 20 por ciento de posibilidades (a lo largo de ese dilatado horizonte temporal) de situarse en el quintil más bajo y un 20 por ciento de posibilidades de situarse en el quintil más alto.

[36] La movilidad relativa es una medida de los cambios de posición en la distribución de la renta a lo largo de diversas generaciones: pongamos por caso, si la posición del padre se situaba en el quincuagésimo percentil y la del hijo en el sexagésimo percentil, habrá habido una movilidad ascendente. Nótese que como la movilidad relativa tiene que ver con las posiciones, cada ascenso tiene que

corresponder a un descenso igual. La situación «ideal» estaría llena de ortogonalidad (relación nula) entre las posiciones de renta de padres de hijos.

[37] En su estudio, Chetty *et alii* (2017b) exageran la disminución de la movilidad absoluta en Estados Unidos. Su escenario de partida muestra que un 92 por ciento de los hijos del periodo inicial (la cohorte nacida en 1940) tiene una renta mayor que sus padres, y que los del final (la cohorte nacida en 1984) solo el 50 por ciento está en esa situación. Sin embargo, sus cálculos se basan en la comparación de la renta familiar total, cosa que es inadecuada cuando el tamaño de la unidad familiar ha venido disminuyendo. Cuando corrigen sus cálculos al estudiar la renta per cápita, esa disminución es mucho menor; pasa del 92 por ciento al 62 por ciento. Además, utilizan la renta bruta, y no la renta disponible. Con el incremento de las prestaciones sociales de carácter redistributivo y de los impuestos a lo largo del periodo estudiado, la movilidad absoluta de la renta es probable que disminuyese incluso menos. Davis y Mazumder (2017, 12) observan que la disminución de la movilidad intergeneracional absoluta en Estados Unidos es mucho menor e inapreciable desde el punto de vista estadístico.

[38] Algunas partes del texto de esta sección se basan en los artículos que he colgado en mi blog *Global Inequality* en 2017 (<<http://glineq.blogspot.com/>>).

[39] Para Estados Unidos en 1990, Tinbergen pronosticaba que la relación entre la renta de los trabajadores con formación universitaria respecto de los perceptores de renta media sería de entre el 0,83 (es decir, la universidad cargaría con una prima negativa del 17 por ciento) y el 1,07. Para Holanda, esa prima seguiría siendo importante (aproximadamente de 2 a 1), pero se vería reducida a la mitad comparada con el nivel que tenía en 1970 (Tinbergen, 1975, tabla 6.7).

[40] Que los países deben tratar a los ciudadanos que poseen bienes muebles o que pueden trasladarse fácilmente al extranjero de manera distinta a como tratan a los que no pueden hacerlo fue señalado ya por Montesquieu (como nos recuerda Hirschman en *The Passions and the Interests*, 1977, 94 [hay trad. cast.: *Las pasiones y los intereses: argumentos políticos en favor del capitalismo previos a su triunfo*. Ediciones Península. Barcelona, 1999]). Adam Smith era de la misma opinión porque «el propietario de capital es un ciudadano del mundo y no está necesariamente atado a ningún país. Si se le expone a una inspección vejatoria para someterlo a un impuesto gravoso abandonará el país y se llevará su capital a otro lugar donde pueda hacer negocios o disfrutar de su fortuna con más tranquilidad» (*La riqueza de las naciones*, libro V, capítulo II).

[41] En un mundo utópico como ese, quizá siguiera existiendo la seguridad social obligatoria. Los impuestos y las ayudas económicas no serían cero, pero podrían ser relativamente poco cuantiosos, y su finalidad sería una moderación de las rentas, más que su redistribución o la mitigación de la pobreza.

[42] Cabría esperar, debido tanto al incremento del número de años de educación obligatoria como al techo natural del tiempo máximo de escolarización, que las diferencias individuales en el capital de formación (los años de escolarización) fueran cada vez menores. Así es ya en los países ricos. Por ejemplo, hacia el año



2000, el coeficiente de Gini relativo a los años de formación era del 0,6 en la India, del 0,43 en Brasil (que está experimentando la transición de un nivel bajo a un nivel medio de escolarización), y solo del 0,16-0,18 en los países con altos niveles de educación como Estados Unidos y Suecia (Thomas, Wang y Fan, 2001).

[43] Por ejemplo, un inversor cuyas inversiones financieras totales durante un año permanecieran por debajo de cierto umbral podría estar protegido frente a cualquier pérdida neta. (Si las hubiera, estas podrían ser utilizadas implícitamente como detracción de impuestos.) Cabría afirmar que estas garantías quizá indujeran a los pequeños inversores a asumir riesgos poco razonables porque las ventajas serían para ellos, mientras que las desventajas contarían con la garantía del Estado. Esta situación podría corregirse haciendo que esto tuviera validez solo si las pérdidas no superaran, pongamos por caso, el 30 por ciento, y sería aplicable solo a inversores lo suficientemente pequeños. De esa forma se limitaría la responsabilidad general exigible al Estado y se desalentarían los comportamientos excesivamente arriesgados.

[44] Isabel Sawhill (2017) sugiere que la consideración de las elevadas compensaciones de los altos directivos como salario (permitiendo así reducir los beneficios empresariales sujetos al pago de impuestos) se limite solo a las empresas que lleven a cabo el reparto de beneficios o de acciones. Se trata de una gran idea, porque vincularía los intereses de los altos directivos a los de los trabajadores. El Partido Laborista del Reino Unido propone un plan según el cual las empresas que den empleo a más de doscientos cincuenta trabajadores estén obligadas a entregarles entre el 1 y el 10 por ciento de las acciones.

[45] La idea de reducir la pobreza y la desigualdad por medio de subvenciones puntuales con el fin de salvaguardar la democracia se remonta a Aristóteles: «El verdadero demócrata debe velar para que el pueblo no sea demasiado pobre, pues esto es la causa de que la democracia sea mala. Por tanto, hay que ingeniárselas para que se produzca una prosperidad duradera. Y esto conviene también a los ricos: el producto de los recursos, una vez reunido todo, debe distribuirse a los pobres, sobre todo si cada uno puede reunir tanto como para la adquisición de un pequeño terreno, y si no, los fondos para emprender el comercio o la agricultura» ( *Política*, libro VI, capítulo 5, 1320a–1320b [1976, 246]). Una propuesta muy similar hacía Thomas Paine en su obra *Agrarian Justice*, publicada en 1797.

[46] La persuasión moral tal vez sea (posiblemente) otra forma de conseguir este objetivo. Podría pedirse a las universidades más ricas que se comprometieran a realizar una donación en virtud de la cual cierto porcentaje de sus ingresos anuales obtenidos a través de los reembolsos libres de impuestos a las donaciones fuera destinado a un fondo especial para ser usado en beneficio de la escuela pública. Nótese que el hecho de que las donaciones a las universidades privadas estén libres de impuestos significa que los impuestos condonados sobre ellas, a nivel estatal, a menudo son mayores que las contribuciones destinadas a las universidades públicas procedentes del cobro de impuestos. De ese modo,

indirectamente, la contribución de los estados a la educación privada sería más cuantiosa que su contribución a la educación pública.

[47] Entre otras fuentes, véase Milanovic (2016, 194-199).

[48] Un ejemplo es el de las pensiones británicas. A finales de los años setenta, las públicas representaban el 90 por ciento de todas las pensiones que se cobraban en el Reino Unido, y las pensiones de jubilación privadas representaban solo el 10 por ciento. En 2013, estas eran más importantes que las públicas (cálculo hecho a partir de los microdatos británicos disponibles en la base de datos del Luxembourg Income Study, <<https://www.lisdatacenter.org/>>).

[49] Un caso interesante es el relativo poco éxito que ha tenido el sistema alemán de «carta verde» a la hora de atraer, de forma permanente, a los inmigrantes con mayor cualificación. Estos quizá podrían preferir, si pensaran solo en sus ingresos, el sistema americano, mucho más desigual que el de la Europa occidental, que es más benigno e igualitario.

[50] Aristóteles, *Política*, libro III, capítulo 8, 1279b (1976, 117).

[51] Por ejemplo, si el 90 por ciento de los ricos está a favor de un determinado cambio, hay casi un 50 por ciento de probabilidades de que este se tenga en cuenta; si al 90 por ciento de las personas que tienen una renta más o menos media les preocupa un asunto, este tiene un 30 por ciento de probabilidades de que sea tenido en consideración (Gilens, 2015).

[52] Las aportaciones de dinero hechas por los miembros de este grupo de los ricos son, por tanto, cuatro mil veces mayores que las que hace el ciudadano medio. Véase Thomas B. Edsall, «Why Is It So Hard for Democracy to Deal with Inequality?», *The New York Times*, 15 de febrero de 2018, basándose en datos de Bonica *et alii* (2013).

[53] Sería un tema interesante de estudio analizar conjuntamente la distribución de las rentas del capital o del patrimonio y las aportaciones de dinero con fines políticos entre los mismos individuos. Los datos de ambas existen, pero proceden de encuestas distintas, y la relación entre los autores de las mayores aportaciones de dinero y los propietarios de más patrimonio no ha sido estudiada, que yo sepa, salvo en el caso de los cuatrocientos ciudadanos norteamericanos más ricos incluidos en la lista *Forbes*. Entre estos, Bonica y Rosenthal (2016) señalan que, entre 1984 y 2012, la proporción de los que realizaban aportaciones de dinero fue siempre superior al 70 por ciento y llegó al 81 por ciento en 2012, y que la elasticidad de la riqueza de las aportaciones de dinero con fines políticos estuvo ligeramente por encima de 1 (lo que significa que cada punto porcentual de incremento del patrimonio fue acompañado de alrededor de un 1 por ciento de incremento de las aportaciones de dinero con fines políticos).

[54] Trevor Timm, «Money Influences Everybody. That Includes Hillary Clinton», *The Guardian*, 14 de abril de 2016.

[55] Eso no significa, como se interpreta a veces burdamente, que los políticos entreguen papeles en blanco para que los ricos puedan escribir cuáles son las políticas que quieren que sigan. La cuestión es que existe un proceso de selección



mediante el cual los ricos «seleccionan» a los candidatos que simpatizan con sus intereses y a los que pueden seguir influenciando en la dirección que consideren «deseable».

[56] El coste real (es decir, teniendo en cuenta la inflación) de la matrícula y las tasas en las universidades privadas ha aumentado 2,3 veces entre 1988 y 2018. Véase Emmie Martin, «Here's How Much More Expensive It Is for You to Go to College Than It Was for Your Parents», CNBC, 29 de noviembre de 2017, <<https://www.cnbc.com/2017/11/29/how-much-college-tuition-has-increased-from-1988-to-2018.html>>. Durante ese mismo periodo, la renta media real per cápita de Estados Unidos ha aumentado en torno a un 20 por ciento (calculado a partir de la base de datos Luxembourg Income Study).

[57] «Some Colleges Have More Students From the Top 1 Percent Than the Bottom 60. Find Yours», *The New York Times*, 18 de enero de 2017. Para la fuente en la que se ha basado este artículo, véase Chetty *et alii* (2017a).

[58] Si las familias pobres y de clase media tienen más hijos por familia, la ventaja de los ricos es incluso mayor que a 60 a 1.

[59] Para un análisis del sistema educativo en la reproducción social del sistema de clases, véase Bowles y Gintis (1976).

[60] El presente texto fue escrito antes de que en febrero de 2019 estallara el escándalo de los cuantiosos sobornos pagados por los padres para que sus hijos fueran admitidos en las escuelas consideradas mejores. Véase Jennifer Medina, Katie Benner y Kate Taylor, «Actresses, Business Leaders and Wealthy Parents Charged in US College Entry Fraud», *The New York Times*, 12 de marzo de 2019.

[61] Las cosas no son muy diferentes en Francia: en 2017, solo el 2,7 por ciento de los alumnos de las escuelas francesas más reputadas (las *grandes écoles*) tenían unos progenitores situados en los últimos peldaños de la escala socioeconómica; véase Philippe Aghion y Benedicte Berner, «Macron's Education Revolution», *Project Syndicate*, 7 de mayo de 2018, <<https://www.project-syndicate.org/commentary/macron-education-reforms-by-philippe-aghion-and-benedicte-berner-2018-03>>.

[62] Hasta hace muy poco era muy difícil conseguir información de las grandes universidades acerca de la renta o la riqueza de los padres de sus alumnos. Este silencio informativo contrasta enormemente con el hecho de que todos los grandes centros de estudio norteamericanos mantienen unos grandes departamentos cuya única finalidad es justo reunir la mayor cantidad posible de datos acerca del estatus financiero de los padres de sus alumnos y también de sus antiguos alumnos, con el fin de calibrar correctamente la cantidad de dinero que pueden pedir a modo de aportaciones.

[63] El único otro país para el que disponemos de estimaciones de ese tipo es el Reino Unido. Atkinson (2018) ha observado que la relación del patrimonio heredado con el PIB ha bajado del 20 por ciento a comienzos del siglo XX a más o menos el 5 por ciento en la década de 1980 (el punto más bajo) y que desde entonces ha subido a cerca del 8 por ciento. No obstante, eso la sitúa ligeramente

por debajo del nivel de Francia. Atkinson confirma además el hallazgo de Piketty de un aumento de  $\mu$ , es decir, el patrimonio relativo de los difuntos.

[64] El porcentaje de multimillonarios que heredaron su riqueza en las economías avanzadas (dentro de las cuales Estados Unidos desempeña un papel preponderante) también bajó durante ese mismo periodo: del 42 al 37 por ciento (Freund, 2016, 22).

[65] «La clase gobernante *A* procura defender de varias maneras su propio poder y alejar el peligro de que los *B* [los oprimidos] se subleven contra ella... Los *A* [la clase gobernante] añaden derivaciones [utilizan la ideología] para mantener tranquilos a los *B* [a los oprimidos]; les dicen que “todo poder viene de Dios”, que es un “delito” recurrir a la violencia, que no hay ningún motivo para usar la fuerza con el fin de obtener lo que, si es “justo”, puede conseguirse con la “razón”; el objetivo principal de tales derivaciones es impedir que [los oprimidos] les presenten batalla en un campo que les sea favorable [el de la fuerza], para atraerlos a otro, el de la astucia, donde su derrota es segura.» (Pareto, 1935, capítulo XII, 2192).

### 3. CAPITALISMO POLÍTICO

[66] Hablo aquí del comunismo en el poder, un sistema socioeconómico real, no del comunismo como ideología.

[67] Berdyaev, 2006 (basado en las conferencias pronunciadas en Moscú en 1924).

[68] Este *locus classicus* para la crítica de lo que el propio autor denomina la «doctrina de las leyes de la sucesión histórica» es de Karl Popper, *La miseria del historicismo*: «Entiendo por historicismo un punto de vista sobre las ciencias sociales que supone que la *predicción histórica* es el fin principal de estas, y que supone que este fin es alcanzable por medio del descubrimiento de los “ritmos” o los “modelos”, de las “leyes” o las “tendencias” que yacen bajo la evolución de la historia» ([1957] 1964, 3).

[69] Nótese que este empleo del término «socialismo» es muy distinto del uso más habitual del adjetivo «socialista» para designar las economías capitalistas que tienen un amplio estado del bienestar. A mi juicio, se trata de una calificación equívoca y no la utilizaré.

[70] El comercio, y en consecuencia el capitalismo, ha sido asociado con la paz desde la época de Montesquieu.

[71] La carta de Marx a Vera Zasúlich está disponible en <<https://www.marxists.org/archive/marx/works/1881/zasulich/zasulich.htm>>. Véase asimismo la carta de Marx de 1877 a los editores de *Otechestvennye Zapiski*: «He llegado al siguiente resultado: si Rusia continúa avanzando por la senda seguida hasta 1861 [abolición de la servidumbre], perderá la mejor

oportunidad que la historia haya ofrecido jamás a un pueblo, y solo para sucumbir a todas las vicisitudes del régimen capitalista», <<https://www.marxists.org/history/etol/newspape/ni/vol01/no04/marx.htm>>.

Véase asimismo Avineri (1968).

[72] Además, el concepto de modo de producción asiático es inaplicable a varias sociedades asiáticas, incluida China, que mostraban una producción campesina de bienes de consumo a pequeña escala combinada con unos estados que ejercían una presión fiscal mucho menor (por lo que se refiere a la parte correspondiente del PIB) que los estados occidentales por esa misma época, véase Ma, 2011, (9-21). En otras palabras, no se daba una alienación de los productores respecto a sus medios de producción, ni el Estado era un terrateniente *de facto*, ni había una presión fiscal insoportable ni el trabajo forzado estaba generalizado; características todas ellas que asociaríamos con el modo de producción asiático. Como señala Peer Vries (2013, 354), la China de los Qing estaba mucho más cerca de la idea que tenía Adam Smith de una economía de mercado con competencia libre de lo que lo estaba Europa por esa misma época.

[73] En 1885, Jules Ferry, un político francés de izquierdas y uno de los más ardientes defensores del colonialismo francés, definía tres objetivos de la política colonial de su país; el tercero de ellos era que «las razas superiores tenían la obligación de civilizar a las inferiores» (Wesseling 1996, 17).

[74] Podría pensarse que el resto del tercer mundo, que fue colonizado, pero no pasó por la experiencia de las revoluciones comunistas, siguió la vía liberal estándar hacia una economía capitalista desarrollada. Los ejemplos de la India, Nigeria e Indonesia resultan coherentes con esta tesis.

[75] En «La dominación británica de la India» (1853), Marx decía: «No debemos olvidar al mismo tiempo que esas idílicas comunidades rurales [destruidas por el imperialismo británico], por inofensivas que pareciesen, constituyeron siempre una sólida base para el despotismo oriental; que restringieron el intelecto humano a los límites más estrechos, convirtiéndolo en un instrumento sumiso de la superstición, sometiéndolo a la esclavitud de reglas tradicionales y privándolo de toda grandeza y de toda iniciativa histórica». (Marx 2007, 218).

[76] Existe en este punto un interesante paralelismo entre esta tesis de la transición inducida al socialismo y la tesis de Lenin según la cual la conciencia proletaria solo puede ser imbuida a los trabajadores desde fuera, esto es, mediante la acción de revolucionarios profesionales. En ninguno de los casos existen fuerzas endógenas autónomas capaces de conducir a los individuos (ya sean los países del tercer mundo o los trabajadores) a la revolución.

[77] Warren (1980, 105). Mao Zedong apoyó explícitamente esta tesis en su obra *Sobre la nueva democracia*, publicada en 1940: «Sean cuales sean las clases, partidos o individuos de una nación oprimida que se incorporen a la revolución, tengan o no conciencia de este punto, lo entiendan o no en el plano subjetivo, basta con que luchen contra el imperialismo para que su revolución sea parte de la revolución mundial socialista proletaria, y ellos mismos, aliados de esta» (citado en

Chi Hsin [1978], 223). [Hay trad. cast.: «Sobre la nueva democracia», *Obras escogidas de Mao Zedong*, vol. 2, Beijing, Ediciones en lenguas extranjeras, 1976.]

[78] Nótese que el subdesarrollo del tercer mundo que nos interesa aquí es en relación con Occidente. Eso es lo que importa, y no que el tercer mundo fuera tan pobre como lo fue Occidente tiempo atrás. La pobreza relativa implica atraso tecnológico y debilidad militar, y por consiguiente vulnerabilidad ante la conquista extranjera.

[79] «The Foolish Old Man Who Removed the Mountains», en *Selected Works of Mao Tse-tung*, vol. 3, Beijing, Foreign Languages Press, 1969, 272, (citado en Kissinger [2011], 111). [Para la traducción española, véase «El viejo tonto que removió las montañas», *Obras escogidas de Mao Zedong*, vol. 3, Beijing, Ediciones en lenguas extranjeras, 1976.]

[80] Citado en Tooze (2014, 104).

[81] La tasa de extracción (la desigualdad efectiva como proporción del máximo de desigualdad que existiría en unas condiciones en las que todo el mundo, menos una élite pequeñísima, viviera al nivel de subsistencia) era, según los cálculos de Sarah Merette (2013), de un 75 y un 80 por ciento, respectivamente, en Tonkín (al norte) y la Cochinchina (al sur) en 1929. (Una tasa de extracción del 100 por ciento indicaría que toda la población local vivía al nivel de subsistencia y que los colonizadores se apropiaban de todo el excedente.) Nótese que el porcentaje de colonos era pequeñísimo en ambas regiones de Vietnam: 0,2 por ciento en Tonkín y 0,4 por ciento en la Cochinchina. Los franceses, además, dejaron intactos grandes latifundios vietnamitas. De ese modo, las relaciones de producción feudales quedaron intactas, la explotación extranjera alcanzó su punto culminante y la mayoría de la población local vivía al nivel de subsistencia.

[82] Chris Bramall (2000) calificaba «la supresión de los grupos de interés en el retraso del crecimiento» como el principal logro de la era maoísta (citado en Gabriel [2006], 171).

[83] Wang (1991, 269). Véase mi recensión en <<http://glineq.blogspot.com/2018/02/i-wont-go-to-moscow-until-revolution.html>>.

[84] El uso de este término ha sido atribuido a Chen Dixiu, primer secretario general del Partido Comunista de China (1921-1922). Véase Wang (1991, 174).

[85] Existen similitudes con el papel del Estado en Alemania y Japón; pero estos dos países no estaban bajo la dominación de ninguna potencia extranjera, por lo que el elemento nacionalista se expresó de modo diferente, a través del imperialismo y no de la liberación nacional.

[86] Eso se basa en el hecho de que la industria equivale casi a una tercera parte del PIB de China, y por eso la parte correspondiente a las empresas públicas se traduce en ligeramente menos del 7 por ciento del PIB general. El resto de la parte correspondiente al sector estatal procede del transporte y de los servicios, como, por ejemplo, la banca y las comunicaciones. En octubre de 2018, el viceprimer ministro chino, Liu He, declaró que el sector privado equivalía al 60 por ciento del

PIB del país («Xi Reaffirms Support for Private Firms», *China Daily*, 22 de octubre de 2018, 1). Estos datos son coherentes con la cifra de alrededor del 20 por ciento de la parte del PIB correspondiente a las empresas públicas, porque el 20 por ciento que «falta» es el que aportan las empresas colectivas y las cooperativas (incluidas las empresas municipales y de aldea), las empresas con financiación extranjera y las financiadas con fondos provenientes de Hong Kong y Macao.

[87] En los años ochenta, el sector estatal era responsable del 85 por ciento de las inversiones fijas, mientras que el resto correspondía a empresas colectivas controladas a menudo por los gobiernos locales (Banco Mundial 2017, 8).

[88] Un buen análisis de las discusiones ideológicas que dieron lugar a la adopción del programa de reformas en China, aunque centrado en Occidente según el objetivo que la propia obra declara, puede encontrarse en Gewirtz (2017). Véase mi reseña en <<http://glineq.blogspot.com/2017/09/how-china-became-market-economy-review.html>>.

[89] Hay que señalar que esa contradicción se debe al choque entre las dos primeras características sistémicas.

[90] El Congreso del Pueblo es el parlamento más rico del mundo; el patrimonio total de sus miembros está estimado en 4,12 billones de yuanes, o lo que es lo mismo 660.000 millones de dólares según el tipo de cambio existente a comienzos de 2018. Véase «Wealth of China's Richest Lawmakers Rises by a Third: Hurun», *Reuters*, 1 de marzo de 2018, <<https://www.reuters.com/article/us-china-parliament-wealth/wealth-of-chinas-richest-lawmakers-rises-by-a-third-hurun-idUSKCN1GD6MJ>>.

[91] Hasta China tiene formalmente un sistema multipartidista, en el que los partidos no comunistas desempeñan un papel muy limitado y esencialmente ceremonial.

[92] La lucha de Malasia por su independencia del Reino Unido fue efectivamente violenta, con un elemento de guerra civil entre los guerrilleros capitaneados por los comunistas y otros grupos. O sea, en ese sentido, la experiencia de Singapur cuando formaba parte de Malasia no fue diferente, pero su secesión fue llevada a cabo pacíficamente.

[93] Los países que formaban parte de la Unión Soviética no encajan en este esquema no solo porque su condición de colonia no estaba claro (por no decir otra cosa), sino porque después de 1991 se pasaron al capitalismo liberal, aunque en algunos de ellos (incluidos Bielorrusia, Rusia, Uzbekistán, Kazajistán y Azerbaiyán) se ha mantenido un sistema de partido único o cuasi único.

[94] Incluso, dejando a China a un lado, la parte de la producción mundial que les corresponde aumentó poderosamente, pasó del 1,7 por ciento en 1990 al 2,7 por ciento en 2016.

[95] Se calcula que el 16 por ciento de la población de China no tiene *hukou* y, a pesar de todo, vive en las zonas urbanas (dato presentado en la asamblea del Foro de Desarrollo de China celebrado en Beijing en septiembre de 2018).

[96] Una revisión muy buena de las fuentes de los datos usadas para estudiar las rentas y su desigualdad en China puede verse en Gustafsson, Li y Sato (2014) y en Xie y Zhou (2014). Podemos ver en Zhang y Wang (2011) un excelente estudio general de las encuestas oficiales del Instituto Nacional de Estadística, desde su inauguración en los años cincuenta hasta 2013.

[97] Hay una prueba más de la caída de la prima salarial. Zhuang y Li (2016, 7) observan que, a partir de 2010, los incrementos salariales en los sectores poco cualificados han excedido siempre los de los sectores muy cualificados.

[98] Este resultado se ve confirmado por la que probablemente sea la encuesta sobre las condiciones de vida de los hogares más grande que se haya emprendido nunca en China, el minicenso de 2005, en el que eran entrevistados casi un millón de hogares: presentaba un coeficiente de Gini de 48,3, véase Xie y Zhou, (2014, tabla 1).

[99] Sin embargo, la Oficina del Congreso para los Presupuestos (2014, tabla 2) sitúa la parte correspondiente a la renta del capital y a los beneficios de este más el rendimiento de las actividades económicas en un 58 por ciento para el 1 por ciento más rico de la población (para el año fiscal 2011).

[100] Un estudio de Gong, Leigh y Meng (2012), basado en algunos microdatos parciales provenientes de las encuestas sobre las condiciones de vida de los hogares urbanos, señalaba que la correlación intergeneracional de las rentas de padres e hijos era del 0,64, cifra que se sitúa en el extremo superior de lo que señalan otros estudios similares para Estados Unidos. Van der Weide y Narayan (2019) confirman la disminución de la movilidad intergeneracional de China en materia de educación y señalan que es más o menos la misma que en Estados Unidos. No obstante, como los resultados de los estudios similares sobre otros países no han dado unos coeficientes estables, estos deberían ser tomados con cierta cautela. Con respecto a la desigualdad del patrimonio, Ding y He (2018) observaban, basándose en la fuente más fiable sobre el patrimonio de los hogares proveniente del China Household Income Project, que en 2002 (el último año sobre el que tenemos noticias) el coeficiente de Gini del patrimonio financiero neto correspondiente a China era del 0,81; este dato puede compararse con el correspondiente a Estados Unidos, que era aproximadamente del 0,9 en ese mismo periodo, véase Wolff (2017, tabla 2.0).

[101] Por lo que respecta a la «nueva» clase media, el sector público sigue siendo el que predomina: en 2006, más del 60 por ciento de los directivos y de los profesionales trabajaban en él (Li, sin fecha, tabla 3). La «vieja» clase media es vieja en el sentido de que sus equivalentes funcionales (los pequeños propietarios) ya existían en la China prerrevolucionaria e incluso en los años sesenta.

[102] En 2017, sesenta y seis de los cien fugitivos chinos más importantes se hallaban en Estados Unidos y en Canadá. El secuestro de uno de ellos por los chinos provocó recientemente tensiones en las relaciones chino-estadounidenses, hasta que por fin el FBI accedió a cooperar con las autoridades chinas y a detener y entregar a los autores de los delitos más graves. Véase Mimi Lau, «China's Graft-



Busters Release List of 100 Wanted Fugitives in Operation Sky Net», *South China Morning Post*, 23 de abril de 2015, <<http://www.scmp.com/news/china/policies-politics/article/1773872/chinas-graft-busters-release-list-100-wanted-fugitives>>.

[103] Citado en Arrighi (2007, 15).

[104] Este planteamiento fue recomendado por Zhao Ziyang, antiguo secretario general del PCC, que llegó a escribir en sus memorias «secretas» (publicadas después de su muerte): «Sin una judicatura independiente, un tribunal no puede juzgar un caso con una actitud desinteresada», y «sin una reforma política que ponga freno al dominio del partido comunista, los problemas de corrupción no pueden resolverse» (2009, 265-267).

[105] <Is China Succeeding in the War against Corruption>, entrevista a Bernard Yeung, *ProMarket*, 2 de diciembre de 2016, <<https://promarket.org/china-succeeding-war-corruption-qa-bernard-yeung/>>.

[106] La propia familia de Xi, según cierta revelación publicada en *Bloomberg News* en 2012, parece gozar de un nivel de vida que está en contradicción con las ideas que profesan todos sus miembros y con la renta oficial que tienen, pero no es muy probable que las investigaciones contra la corrupción lleguen tan alto, al menos mientras Xi esté en el poder. Véase «Xi Jinping Millionaire Relations Reveal Fortunes of Elite», *Bloomberg*, 29 de junio de 2012, <<https://www.bloomberg.com/news/articles/2012-06-29/xi-jinping-millionaire-relations-reveal-fortunes-of-elite>>.

[107] Como dice un libro publicado oficialmente sobre la corrupción, «un castigo severo quizá no genere forzosamente un gobierno limpio, pero sin castigos severos la corrupción no tendrá fin» (Xie 2016, 23).

[108] Los datos son públicos y han sido facilitados por las autoridades chinas.

[109] O, como señala Pei (2016), quizá vendan los cargos a personas que les sean fieles, creando así una red que pueda serles útil a la hora de generar unos ingresos corruptos en el futuro.

[110] Smith alaba las Actas de Navegación en la sección que trata de ciertos casos especiales, en los que la protección puede ser aceptable (libro IV, capítulo II), y llega a decir que «las Actas de Navegación son quizá la reglamentación comercial más sabia de Inglaterra».

[111] En opinión de Smith un sistema semejante existía en su época solo en Holanda.

[112] La expresión fue introducida por Kees van der Pijl (2012).

[113] Li (sin fecha, tabla 2) sitúa el volumen de la clase media china en menos del 20 por ciento de la población urbana.

[114] Se trata de unos términos que, al parecer, utilizaban los chinos para referirse a los extranjeros, según si estaban más o menos avanzados (lo que en la práctica significaba que aceptaran la soberanía china o no); véase Jacques (2012).

[115] Para el modelo «intensivo de coerción» de los europeos, véase asimismo Pomeranz (2000, 195, 202-203).

[116] «China es una civilización que finge ser un estado» (Lucien Pye citado en Jacques [2012], 245).

[117] Véase, por ejemplo, la extensa reseña de Xu (2011) sobre las instituciones chinas.

[118] Los comienzos del sistema de responsabilidad, que acabaría por afectar a toda China, se remontan a veinte hogares dedicados a la agricultura de la aldea de Fengyang Xiaogang, en la provincia de Anhui, que, como si fueran conspiradores de la Edad Media, se juramentaron y prometieron permanecer unidos en un documento secreto en el que acordaban dividir las tierras en parcelas individuales y entregar al Gobierno las cuotas de grano que este les exigiera, pero guardarse el resto para ellos. La posibilidad de que esos «seguidores de la senda capitalista» fueran castigados era grande, de modo que los campesinos se comprometieron a «no arrepentirse [de su decisión] aunque [tuvieran que] enfrentarse a la pena de muerte. El resto de los componentes del grupo se comprometen a quedarse con nuestros hijos hasta que cumplan los dieciocho años» (Wu 2015, 32). El contrato original se conserva actualmente en el Museo Nacional de China.

[119] O, como dice un amigo mío chino, «los gobiernos occidentales se parecen a los científicos, mientras que el Gobierno chino se parece a un artesano muy experto y sofisticado; esto hace que la producción en masa, es decir, la transmisión de sus conocimientos, resulte más difícil» (Li Yang, comentario personal).

[120] China es en la actualidad el país que recibe un mayor número de turistas extranjeros del mundo y también el que más se gasta en turismo (supera por más de dos veces al segundo país de la lista, Estados Unidos; datos tomados de la Organización Mundial del Turismo para el año 2016).

[121] La duración del viaje por tierra es de dieciséis días desde Chongqing hasta la ciudad alemana de Duisburgo, frente a los treinta y seis o cuarenta que dura la travesía por mar desde Shangai hasta Rotterdam (Pomfret, 2018).

[122] A menos que las cosas se desmadren tanto como en Zimbabwe.

[123] Afirmación hecha en las Lowell Lectures pronunciadas en marzo de 1941, y reproducida en el libro de Swedberg (1991, 387).

[124] Véase Jacques (2012, 480). Véase asimismo mi reseña del libro de Jacques en <<http://glineq.blogspot.com/2018/01/the-alloofness-of-pax-sinica.html>>.

[125] Véase un excelente análisis de cómo las instituciones internacionales, desde la Unión Postal Universal hasta la Organización Mundial del Comercio, han sido creadas por Occidente en el libro de Mark Mazower *Governing the World* (2012).

#### 4. INTERACCIÓN ENTRE CAPITALISMO Y GLOBALIZACIÓN

[126] Una definición ligeramente distinta, pero igualmente adecuada de renta es la que da Marx: «Es [...] una renta cuya cuantía no depende en absoluto de la



intervención personal de quien la percibe, sino del desarrollo del trabajo social, [...] independiente de su acción y en el que él no tiene intervención alguna» (*El capital*, vol. III, sección Sexta, capítulo XXXVII; <<http://www.marxists.org/archive/marx/works/1894-c3/ch37.htm>>).

[127] Más, en algunos casos, los beneficios procedentes de todo lo que se produzca en otro país utilizando el capital del que sean propietarios individuos con la misma ciudadanía.

[128] Véase Milanovic (2015), donde el valor de la ciudadanía de cada país se compara no solo entre todas las parejas de países, sino entre todas las combinaciones de países y de deciles de renta (por ejemplo, el valor de la ciudadanía sueca para un brasileño es diferente dependiendo de si este se sitúa en la parte más baja o en la más alta de la distribución de la renta de Brasil).

[129] Aunque a veces las personas mayores pueden necesitar urgentemente una ciudadanía «mejor», como cuando esta da derecho a una sanidad gratuita o a una plaza en una residencia de la tercera edad.

[130] También los esclavos eran subciudadanos. En la Roma imperial la esclavitud era una categoría jurídica, no económica (véase Veyne, 2001), pero los esclavos tenían restringidos sus derechos, en comparación con los de los ciudadanos libres, incluso cuando eran ricos. Ni siquiera los derechos de los libertos eran en todos los ámbitos los mismos que los de los ciudadanos libres de nacimiento.

[131] El Reino Unido constituye una excepción a esta despreocupación general, y por razones obvias, pues controlaba una cantidad enorme de territorios poblados por individuos con unas rentas mucho más bajas que la suya. En 1948, confirmó la libre circulación de las personas dentro de la Commonwealth (situación que en principio ya existía incluso antes de la Primera Guerra Mundial), pero la abolió veinte años después en virtud de la Ley de Inmigración de la Commonwealth. Avner Offer (1989) señalaba la actitud a menudo compleja y ambivalente de Gran Bretaña respecto a la circulación de las personas «de color» y su entrada en territorios «autónomos» como Australia y Canadá, que nominalmente eran iguales que la India pero que a menudo rechazaban la libre circulación de trabajadores. Los territorios autónomos eran los más preocupados por acoger a trabajadores no blancos, quizá porque las enormes oleadas de inmigrantes indios habrían desequilibrado la balanza del poder político en perjuicio de la población blanca.

[132] Zygmunt Bauman (en «Le coût mondial de la globalisation», citado en Wihtol de Wenden [2010], 70) comentaba acertadamente que el derecho a la libre circulación es un bien superior nuevo. Los habitantes de los países ricos pueden moverse con libertad, mientras que los habitantes de los países pobres están obligados a quedarse donde estén.

[133] Al principio, sin embargo, quizá incrementara la migración eliminando la falta de dinero como una fuerza capaz de limitar los movimientos de la población de un país a otro.

[134] Levantar las barreras a la libre circulación de la mano de obra internacional que existen actualmente supondría un aumento de más del doble, según ciertos

cálculos, de la renta mundial (Kennan, 2014). Borjas (2015, tabla 1) afirma que los beneficios obtenidos en un escenario intermedio (ni optimista ni pesimista) serían de casi el 60 por ciento del PIB mundial. En todos estos cálculos, los beneficios proceden del incremento del producto marginal que los trabajadores inmigrantes pueden obtener de unas infraestructuras mucho mejores y de un capital social más alto una vez que están en un país más rico.

[135] Los estudios acerca de los préstamos del Banco Mundial y del FMI ven invariablemente un efecto neto casi cero sobre el crecimiento de los países beneficiarios (Rajan y Subramanian, 2005). Y eso que las tasas de rendimiento de algunos proyectos concretos financiados gracias a la ayuda extranjera o a los préstamos en condiciones ventajosas a menudo son positivas (Dalgaard y Hansen, 2001).

[136] Véase, por ejemplo, un estudio de la disminución de la prima de riesgo, el llamado efecto imperio, en Ferguson y Schularick (2006).

[137] Puede que algunas de esas herramientas hoy día resulten anacrónicas (por ejemplo, la balanza nacional de pagos y especialmente las balanzas nacionales bilaterales) a las diferencias sustanciales que existen entre la globalización actual y la primera. Muchas de nuestras formas de concebir la economía siguen basadas en la globalización tal como era en el pasado.

[138] De ahí que también se utilice la expresión «fragmentación global» de la producción (Los, Timmer y De Vries, 2015).

[139] No obstante, las instituciones tenían importancia para los exportadores de capital.

[140] La presencia del trabajador quizá siga siendo necesaria para algunas ocupaciones, pero la idea fundamental es que el número de estas sería cada vez menor.

[141] Damos por supuesto, como antes, que una reducción significativa de la brecha existente entre las rentas de las distintas naciones no es una opción realista a corto o medio plazo.

[142] Aristóteles (*Ética nicomáquea*, libro VIII) sostiene que dentro de cada comunidad existe una *philia* (afecto; benevolencia), pero que esta disminuye, como si fueran círculos concéntricos, a medida que nos alejamos de una comunidad particularmente reducida.

[143] Por desgracia, no existen estudios empíricos que intenten descubrir los lazos existentes entre la globalización y la corrupción. Lo más lejos que se ha llegado en este sentido, que yo sepa, es un artículo de Benno Torgler y Marco Piatti (2013), que señalaban, en un estudio llevado a cabo entre diversos países, que tanto el índice de globalización de un país como el de corrupción mantienen una correlación inequívoca con el número de multimillonarios.

[144] Estas encuestas son distintas de las encuestas sobre «corrupción experimentada», que, en mi opinión, son mejores, pero incluso menos accesibles.

[145] Los resultados de un experimento natural revelaban por qué la mayor parte de las cuentas se guardan en paraísos fiscales (Johannesen, 2014). En 2005,

cuando la Unión Europea convenció al Gobierno suizo de que impusiera una retención fiscal a los intereses devengados por residentes en la UE que tuvieran cuentas en bancos suizos, el número de esas cuentas disminuyó casi un 40 por ciento solo en el plazo de cuatro meses.

[146] Otros cálculos del dinero guardado en paraísos fiscales han arrojado cifras ligeramente más altas; Becerra *et alii* (2009), por ejemplo, calculaban 6,7 billones de dólares frente a los 5,9 billones de dólares de Zucman. Para los cálculos hechos hasta 2015, véase Alstadsaeter, Johannesen y Zucman (2017).

[147] Fondo Monetario Internacional, *Anuario de Estadísticas de Balanza de Pagos 2017*, tabla A-1; Comité del FMI sobre Estadísticas de Balanza de Pagos, *Informe Anual 2010*, tabla 2.

[148] Para Freund los multimillonarios tienen contactos políticos «si hay reportajes periodísticos que asocien su riqueza con los puestos en el Gobierno que hayan ocupado en el pasado, con la existencia de parientes cercanos en el Gobierno, o con licencias dudosas» (2016, 24). En ese grupo se incluyen también los multimillonarios cuyos negocios sean empresas públicas privatizadas (pues evidentemente es necesario que el Gobierno acceda a que se efectúen concesiones de ese tipo) y multimillonarios cuya riqueza proceda del petróleo, el gas natural, el carbón y otros recursos naturales. Una vez más, en este caso, el control del área geográfica en la que se encuentran esos recursos a menudo depende de un permiso del Gobierno.

[149] Cálculos efectuados a partir de los datos facilitados por Caroline Freund y Sarah Oliver.

[150] Tal es la opinión de Maquiavelo. Mientras que la libertad da paso a la riqueza («porque se ve por experiencia que las ciudades no han ampliado nunca ni su dominio ni su riqueza sino cuando han estado en libertad», afirmaba en una carta a Francesco Vettori [citada en Wootton 2018, 40]), la riqueza es la fuente de la corrupción. Por eso la libertad republicana (que nosotros llamaríamos democracia) puede encontrarse solo en sociedades agrícolas pobres como la República de Roma o las ciudades alemanas de la Edad Media, pero no en una sociedad comercial como la Florencia de Maquiavelo.

[151] Jack Abramoff se convirtió en un ejemplo bastante infame de las actividades desarrolladas por un cabildero, y, debido a sus múltiples negocios oscuros y a los servicios prestados a clientes de dudosa reputación, fue finalmente hallado culpable y condenado a seis años de cárcel. Pero, según me han dicho algunos individuos que trabajan en la misma «industria», lo que hacía Abramoff no era nada excepcional; acaso fuera simplemente más descarado.

[152] Este tipo de corrupción, limitado a unos pocos dirigentes de máximo nivel, no es algo que pueda ser considerado corrupción generalizada. Además, esos privilegios no eran transferibles a la siguiente generación.

[153] En un libro sobre la corrupción en Nigeria, Ngozi Okonjo-Iweala (2018) pone el ejemplo de las transacciones electrónicas llevadas a cabo entre los

diferentes ministerios como una de las medidas introducidas para combatir la corrupción.

[154] Los controles británicos del capital durante los años sesenta y setenta son considerados la causa de la creación de centros financieros extraterritoriales como las islas del Canal, en los que podían soslayarse los controles de divisas.

[155] José Piñera, «President Clinton and the Chilean Model», Cato Institute, 28 de enero de 2016, <<https://www.cato.org/policy-report/januaryfebruary-2016/president-clinton-chilean-model>>.

[156] Véase «Mauritius Largest Source of FDI in India, Says RBI», *Economic Times*, 19 de enero de 2018, <<https://economictimes.indiatimes.com/articleshow/62571323.cms>>.

[157] En una reseña del libro de Oliver Bulloch *Moneyland: Why Thieves and Crooks Now Rule the World and How to Take It Back* (2018), Vadim Nikitin (*London Review of Books*, 21 de febrero de 2019) cita un pasaje en el que un relaciones públicas de Londres define sus objetivos respecto a los clientes extranjeros corruptos para quienes trabaja diciendo que su obligación es conseguir que «no se los pueda matar» convirtiéndolos en «filántropos» y en personajes «sobre los que no se pueda escribir» amenazando con carísimos pleitos por difamación. El método funciona muy bien.

[158] Black, Kraakman y Tarassova (2000, 26) señalan que «tras la quiebra del banco Menatep a mediados de 1998, Jodorkovski traspasó sus activos buenos a un banco nuevo, el Menatep-San Petersburgo, dejando que los inversores y los acreedores se repartieran las migajas de lo que quedaba del viejo banco. Para asegurarse de que no pudieran rastrearse las transacciones realizadas, Jodorkovski organizó un accidente en el que un camión que contenía la mayor parte de los archivos del banco Menatep correspondientes a los últimos años se salió de la calzada al cruzar un puente y cayó al río Dubná, donde presumiblemente seguirá toda la documentación». Los mismos autores describen también la compra de las acciones de la empresa Yukos y la denuncia de que unos 4.400 millones de dólares en bonos del Estado negociados por el banco de Jodorkovski «no llegaron nunca al destino al que estaba previsto que llegaran» (14).

[159] En 2018, Leonid Blavatnik era el tercer individuo más rico del Reino Unido; fue nombrado caballero por su filantropía.

[160] La hipótesis de consumo de la renta relativa planteada por James Duesenberry en 1949 se basaba en un razonamiento semejante: a saber, que nuestro consumo responde a aquel que percibimos como normal o deseable dentro de nuestra comunidad.

[161] Un amigo serbio que trabajaba en un negocio de cáterin para las fuerzas estadounidenses destinadas en Irak me dijo, probablemente exagerando un poco, que lo que se contaba entre los contratistas era que por el mismo trabajo un americano cobraba cien dólares, un individuo de la Europa del Este diez, y un africano un dólar.

[162] Una vez, poco antes de la final de un campeonato mundial de fútbol, compré en la reventa una entrada carísima a uno de los delegados de la federación de fútbol de un país africano, que probablemente la había conseguido gratis. Él no sintió el menor empacho por vendérmela, ni yo por comprársela. Pensé que el hombre debió de comparar (cosa por lo demás legítima) su bajo salario con el de un delegado de su misma categoría de la federación de fútbol, pongamos por caso, de Suiza, y que decidió que tenía todo el derecho del mundo a sacarse un poco de dinero extra. Y cuesta trabajo afirmar que no lo tiene.

## 5. EL FUTURO DEL CAPITALISMO GLOBAL

[163] En *El espíritu de las leyes*, Montesquieu decía: «Le commerce guérit des préjugés destructeurs: et c'est presque une règle générale que, partout où il y a des mœurs douces, il y a du commerce; et que, partout où il y a du commerce, il y a des mœurs douces" (*L'esprit des lois*, libro XX, capítulo 1). [«El comercio cura los prejuicios destructores, y es casi una regla general que dondequiera que las costumbres son agradables haya comercio; y que dondequiera que hay comercio haya costumbres agradables», en Online Library of Liberty, <<https://oll.libertyfund.org/titles/montesquieu-complete-works-vol-2-the-spirit-of-laws#a1820107>>.] Michael Doyle, uno de los principales autores de la teoría liberal de la paz, estudia el pacifismo comercial de Adam Smith y Schumpeter en *Ways of War and Peace* (1997).

[164] En cualquier momento dado, los estudios realizados en diversos países muestran una marcada correlación positiva entre el PIB per cápita y la felicidad media declarada (Helliwell, Huang y Wang 2017, 10) y también a nivel individual dentro de cada país entre la propia renta y la propia felicidad declarada (Clark *et alii*, 2017, tabla 5.2). De todos los correlatos utilizados para determinar la satisfacción con la vida, calculados en numerosos países, la renta es el más destacado (Graham, Laffan y Pinto, 2018, figura 1).

[165] «Pero por destructivo que pueda parecer este sistema, no habría sido capaz de imponerse en un número tan grande de personas, ni habría podido ocasionar tanta alarma general entre los amigos de principios mejores, si en algunos aspectos no rayara con la verdad» (*Teoría de los sentimientos morales*, parte VII, sección II, capítulo 4).

[166] David Wootton dice: «Las dos obras [*Teoría de los sentimientos morales* y *La riqueza de las naciones*] no concuerdan exactamente, pues una trata de cómo deberíamos comportarnos con nuestra familia, nuestros amigos y nuestros vecinos (que suscitan en nosotros sentimientos de benevolencia), y la otra trata de cómo deberíamos interactuar con los extraños a los que nos encontramos en la plaza del mercado (con quienes no tenemos ninguna obligación de atención especial: el principio de *caveat emptor* es una actitud que podemos adoptar legítimamente

ante los extraños, pero no ante nuestra familia, nuestros amigos y nuestros vecinos) [Existe] una tensión entre el mundo *amoral* de las fuerzas del mercado, y el mundo moral de las interacciones humanas. *La riqueza de las naciones* define el límite hasta el que nuestras opciones se ven restringidas por las fuerzas del mercado, y esas restricciones limitan nuestras oportunidades de mantener un comportamiento moral admirable» (Wootton 2018, 174-175; la cursiva es mía).

[167] «Para ellos [los capitalistas], el negocio, con su continua actividad, se ha convertido en algo “indispensable en su vida”. De hecho, es la única motivación correcta, que además expresa al mismo tiempo lo que tiene de irracional ese modo de vida, considerado desde el punto de vista de la felicidad personal, en el que el hombre está hecho para el trabajo y no al revés» (Weber 1992, 70).

[168] Quizá convenga aclarar que Weber no consideraba que el protestantismo hubiera venido *ex post* a domar la codicia de los capitalistas, sino que sus valores religiosos estimulaban ese tipo de comportamiento. Por consiguiente, la dirección de causalidad, según Weber, va de la religión a los valores capitalistas, que no surgen por motivos instrumentales.

[169] «Aquí descansa, en realidad, la justificación fundamental del sistema capitalista. Si los ricos hubieran gastado su nueva riqueza en sus propios placeres, hace mucho tiempo que el mundo habría encontrado semejante régimen intolerable. Pero, como las abejas, ahorraron y acumularon, entre otras cosas en beneficio de toda la comunidad, pues los fines que ellos tenían en perspectiva eran más limitados» ( *Las consecuencias económicas de la paz*, capítulo 2, sección 3).

[170] «Y si a esa limitación del consumo añadimos esta liberación del afán de compra de todos sus impedimentos, la consecuencia ineludible será la acumulación de capital debido a la compulsión ascética hacia el ahorro» (Weber 1992, 172).

[171] Un ejemplo más contemporáneo de ese contrato tácito, actualmente en peligro de diluirse, lo encontramos en los países nórdicos, en los que la compresión salarial se combinó con una parte muy alta del capital en la renta neta, pero a sabiendas de que los beneficios serían reinvertidos para mantener un alto grado de demanda agregada y el pleno empleo (Moene, 2016).

[172] Harriet Sherwood, «“Christianity as Default Is Gone”: The Rise of a Non-Christian Europe», *The Guardian*, 20 de marzo de 2018.

[173] Quizá tengamos una posible excepción en los recientes intentos llevados a cabo por la Iglesia católica a instancia del papa Francisco por reforzar las consideraciones éticas en la vida económica. Véase, por ejemplo, Hannah Brockhaus, «Pope Francis: The Church Cannot Be Silent about Economic Suffering», *Crux*, 12 de abril de 2018, <<https://cruxnow.com/vatican/2018/04/12/pope-francis-the-church-cannot-be-silent-about-economic-suffering/>>.

[174] Citado en Tara Isabella Burton, «Prominent Evangelical Leader on Khashoggi Crisis», *Vox*, 17 de octubre de 2018,



<<https://www.vox.com/2018/10/17/17990268/pat-robertson-khashoggi-saudi-arabia-trump-crisis>>.

[175] Rawls pensaba que el comportamiento no ostentoso de los más acaudalados era importante para la aceptación de las inevitables desigualdades de renta y de patrimonio por parte de los más pobres sin provocar una envidia o un resentimiento injustificados: «En la vida cotidiana, los deberes naturales se respetan de tal modo que los más beneficiados no hacen un despliegue ostentoso de su posición más elevada con el propósito de rebajar así la condición de los que tienen menos» (1971, 470).

[176] Datos de las encuestas acerca de las condiciones de vida de los hogares llevadas a cabo a comienzos del siglo XXI. La misma observación se ve reflejada en el porcentaje de hijos mayores de veinticinco años que viven con sus padres: en Dinamarca es menos del 10 por ciento, en otros países nórdicos (muy ricos) es menos del 20 por ciento, y en Estados Unidos, el Reino Unido y Alemania es aproximadamente de un 30 por ciento, y va aumentando a medida que nos desplazamos hacia el sur y hacia el este. En Italia, España, Taiwán y Grecia esa cifra se sitúa entre el 70 y el 80 por ciento (calculado a partir de los datos del Luxembourg Income Study, en torno al año 2013).

[177] La internalización de esas actividades hace que a menudo la carga recaiga mayoritariamente en las mujeres.

[178] Otra manera de ver cómo la compartición y la exclusión están interrelacionadas la tenemos cuando recordamos el comentario de Montesquieu en el sentido de que un hombre completamente virtuoso no puede tener amigos, pues la amistad, como la compartición, implica conceder una preferencia especial a alguien, una preferencia que no puede extenderse a toda la comunidad.

[179] Se calcula que a mediados del siglo XIX solo entre el 5 y el 15 por ciento de las personas que trabajaban en el delta del Yangtsé, la zona más desarrollada de China, eran mano de obra asalariada, mientras que casi las tres cuartas partes de los individuos que trabajaban en el campo en Inglaterra por ese mismo periodo eran jornaleros asalariados (Vries 2013, 340).

[180] En su libro *Postcapitalismo*, Paul Mason explica la aparición de nuevos artículos de consumo (como, por ejemplo, la comercialización del ocio) debido a la tendencia de los beneficios a aproximarse a cero y la incapacidad de proteger plenamente los derechos de propiedad de algunas mercancías nuevas (como el software). Cuando los beneficios se disipan, el capitalismo desaparece. Por ello, la única solución que les queda a los capitalistas, según Mason, es la comercialización de la vida cotidiana. Eso les proporciona un nuevo «campo de batalla». En último término, cualquier interacción humana acabará por ser mercantilizada; las madres, por ejemplo, cuando vayan al parque con sus hijos, se cobrarán un penique unas a otras cada vez que se turnen empujando el columpio. Pero esto no puede continuar, sostiene Mason. Existe un límite natural a aquello que los humanos están dispuestos a admitir en términos de mercantilización de las actividades cotidianas: «Habría que tratar a quienes se besaran gratuitamente

como se trataba a los cazadores furtivos en el siglo XIX» (Mason 2016, 175). Como quedará claro más adelante a lo largo de este mismo capítulo, yo no estoy tan convencido como él de que este tipo de comercialización vaya a toparse con sus límites naturales. Actividades que la costumbre y la opinión pública no consideraban que podrían comercializarse nunca han acabado por hacerlo poco a poco, y esa situación es vista ahora como algo normal. No hay razón de que algo así no pueda seguir sucediendo en el futuro.

[181] Jan de Vries (2008) introdujo el término «industrioso» para indicar que el paso de la producción familiar al trabajo asalariado incrementó de forma espectacular el número anual de horas trabajadas. Así pues, la Revolución industrial se caracterizó no solo por una mayor producción por hora de trabajo, sino también por una aportación de trabajo mucho mayor. Véanse asimismo Pomeranz (2000, 94) y Allen (2009, 2017).

[182] Weber (1992, 161).

[183] Deseo dar las gracias a Carla Yumatle por este comentario.

[184] Daniel Markovits, «A New Aristocracy», lección de apertura de curso de la Yale Law School, mayo de 2015, <<https://law.yale.edu/sites/default/files/area/departament/studentaffairs/document/markovitscommencementrev.pdf>> (la cursiva es del original).

[185] Un posible contraargumento es ver cómo en Estados Unidos las fuerzas de la desmercantilización se reflejan en la exigencia de un software de código abierto y de la asistencia médica gratuita (pagada por un solo organismo), tendencias que tal vez adquieran más importancia en el futuro. Es una posibilidad: nadie sabe qué pasará en el futuro. Sin embargo, yo creo que los argumentos presentados aquí, basados como están en la lógica interna del sistema (empezando por el propio conjunto de valores que promueve), apuntan en la dirección contraria.

[186] Constaté de primera mano el efecto de la riqueza sobre la mercantilización cuando trabajé en las encuestas sobre las condiciones de vida de los hogares africanos, en los que múltiples actividades que en las economías ricas están monetizadas de manera rutinaria se realizan «gratuitamente» en casa, pero había que atribuirles su correspondiente valor; de lo contrario, habríamos subestimado burdamente el nivel de consumo de los hogares de muchos países africanos.

[187] En palabras de Nassim Taleb: «Si somos un pensador histórico de la Edad de Piedra al que se le pide que prediga el futuro en un informe exhaustivo para el planificador jefe tribal, debemos proyectar el invento de la rueda, de lo contrario nos perderemos prácticamente toda la acción. Ahora bien, si podemos profetizar la invención de la rueda, ya sabemos qué aspecto tiene esta y, por consiguiente, sabemos cómo construirla» (Taleb 2007, 172). [Hay trad. cast. de Roc Filella Montfort, *El cisne negro. El impacto de lo altamente improbable*, Barcelona: Paidós Ibérica, 2008.]

[188] Banco Mundial (2019, 22, figura 1.1). Los empleos se consideran «en peligro» si se calcula que la probabilidad de que sean automatizados es superior al 0,7.



[189] Jean-Baptiste Say, *Cours complet d'économie politique*, vol. 2, 170 (citado en Braudel [1979], 539).

[190] Véase la descripción de Jevons que hacía Keynes en sus *Ensayos biográficos* (1972, 266): «Sus conclusiones [de Jevons] se hallaban influenciadas [...] por una característica psicológica, extrañamente fuerte en él, que también tienen muchas otras personas, a saber, cierto instinto para guardar y atesorar, una propensión a alarmarse e inquietarse por la idea del agotamiento de los recursos. El señor H. S. Jevons [su hijo] me ha contado un gracioso ejemplo de esto. Jevons tenía unas ideas semejantes en torno a la inminente escasez del papel [...] Movido por sus temores acumuló una cantidad tan grande no solo de papel de escribir, sino también de papel fino de embalar que incluso hoy día, más de cincuenta años después de su muerte, sus hijos no han llegado a agotar todas las reservas de papel que les dejó su padre».

[191] Véanse Van Parijs y Vanderborght (2017) y Standing (2017).

[192] Banco Mundial (2019, 110). Para las cantidades mensuales de la RBU en Mongolia e Irán, véase Banco Mundial, Informe sobre Desarrollo Mundial para 2019, «La naturaleza cambiante del trabajo», borrador de trabajo, 20 de abril de 2018 (89), <<https://mronline.org/wp-content/uploads/2018/04/2019-WDR-Draft-Report.pdf>>.

Arabia Saudí, como varios otros emiratos del Golfo, distribuye una parte de las rentas obtenidas del petróleo entre sus ciudadanos por medio de diversos sistemas de subsidios pagados en efectivo. No estoy muy seguro de que esas primas aleatorias, al albur del precio del petróleo y de la benevolencia de los gobernantes, puedan ser equiparadas del todo a las prestaciones más regulares de carácter incondicional que comporta la RBU.

[193] En un artículo publicado recientemente, Hauner, Milanovic y Naidu (2017) exponían pruebas contundentes de que todos los componentes individuales mencionados por los autores de la teoría neomarxista del imperialismo de Hobson (John Hobson, Rosa Luxemburgo y Vladímir I. Lenin) se hallaban presentes en el periodo previo al estallido de la Primera Guerra Mundial: la desigualdad de los patrimonios y de las rentas en los principales países beligerantes había alcanzado su máximo histórico; los países imperialistas del «centro» adquirieron rápidamente activos extranjeros, propiedad casi en su totalidad de entre el 1 y el 5 por ciento de la población más rica; esos activos reportaban una rentabilidad superior a la de los nacionales; y los países que poseían la mayor cantidad de ellos tenían los ejércitos más grandes (en proporción a su población). De modo que todos los ingredientes necesarios para el estallido de una guerra estaban presentes.

[194] El número de muertes relacionadas con la guerra ha sido calculado a partir del proyecto Correlates of War (COW) (<<https://correlatesofwar.org/>>). Entre 1901 y 2000, habían perecido cerca de 166,5 millones de personas en guerras entre estados distintos, casi 64 millones en guerras civiles, y menos de 1 millón en guerras imperiales y coloniales. El proyecto COW llama a estas últimas «guerras extrasistémicas» porque implican a un actor sistémico reconocido (pongamos por

caso, el Reino Unido o Rusia) que combate contra un actor no sistémico (por ejemplo, los rebeldes sikh o polacos). «Sistémico» solo significa que los dos actores son estados reconocidos internacionalmente. El número aproximado de nacimientos acaecidos en el siglo XX ha sido calculado a partir de una estimación realizada por el US Population Reference Bureau; véase la tabla 1 en «How Many People Have Ever Lived on Earth», <<https://www.prb.org/howmanypeoplehaveeverlivedonearth/>>.

[195] Si esto sucediera, la observación de Marx que aparece como epígrafe al comienzo del capítulo 4 se vería confirmada.

[196] Rawls escribe: «Imaginemos [...] que las personas están dispuestas a renunciar a ciertos derechos políticos cuando las compensaciones económicas sean significativas. Este es el tipo de intercambio que eliminan los dos principios [una libertad individual amplia compatible con la misma libertad para todos, y una desigualdad económica aceptable solo si es en ventaja de los más pobres]; estando dispuestos en un orden serial, no permiten intercambios entre libertades básicas y ganancias económicas y sociales» (1971, 55).

[197] Argumentación basada en Leijonhufvud (1985) y Bowles y Gintis (1986).

[198] Este descenso de la desigualdad es evidente no solo cuando utilizamos indicadores sintéticos, como el coeficiente de Gini, que se fijan en los niveles de renta dentro de la distribución global de la renta en su totalidad (como se mostraba en la figura 1), sino incluso cuando centramos nuestra atención en la parte correspondiente al 1 por ciento global que ocupa la zona más alta de la escala. Pese a que la parte de la renta correspondiente a estos últimos ha tendido a crecer al tiempo que la desigualdad de la renta global descendía, más recientemente incluso se ha reducido la parte correspondiente al 1 por ciento global más rico (véase Informe sobre la Desigualdad Global 2018, 56, figura 2.1.9).

[199] El papel de África en la desigualdad global ha sido hasta ahora limitado debido a que su población ha sido mucho menor que la de Asia. Pero en torno a 2005, su contribución a la desigualdad global era aproximadamente de un 10 por ciento. Esa cifra está condenada a aumentar junto con el crecimiento de la población, de modo que la evolución de la desigualdad global dependerá cada vez más de lo que suceda en África.

[200] Adam Smith, *La riqueza de las naciones*, libro IV, capítulo 7.

#### APÉNDICE A

[201] «Toda colonia fundada por una nación civilizada que toma posesión de un país deshabitado, o tan poco habitado que los nativos dejan fácilmente sitio a los nuevos pobladores, evoluciona hacia la riqueza y el desarrollo más rápidamente

que ninguna otra sociedad humana» (Adam Smith, *La riqueza de las naciones*, libro IV, capítulo 7).

[202] «The British Rule in India», *New York Tribune*, 25 de junio de 1853, en Marx (2007, 218-219). [Hay trad. cast.: F. Engels y K. Marx, *Obras escogidas*, vol. I, Madrid: Akal, 2016.]

[203] «The Future Results of British Rule in India», *New York Tribune*, 8 de agosto de 1853, en Marx (2007, 220). [Hay trad. cast.: F. Engels y K. Marx, *Obras escogidas*, vol. I, Madrid: Akal, 2016.]

[204] «El capitalismo se ha transformado en un sistema mundial de opresión colonial y de estrangulamiento financiero de la aplastante mayoría de la población del planeta por un puñado de países “avanzados”» (Lenin, *Collected Works*, vol. 19, 87, citado en Sweezy [1953], 24). [Hay trad. cast.: *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, Madrid: Fundación Federico Engels, 2007.]

[205] Eric Hobsbawm, «Introduction», en Marx (1965, 19-20). [Hay trad. cast.: *Formaciones económicas precapitalistas*, Madrid: Siglo XXI, 1971.]

[206] Karl Marx, «The German Ideology», en Tucker (1978, 157). [Hay trad. cast.: *La ideología alemana*, Madrid: Akal, 2015.]

#### APÉNDICE C

[207] Para mayores detalles de carácter metodológico, véase Milanovic (2005).

[208] Véase Maddison Project Database 2018, <<https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/releases/maddison-project-database-2018>>.

[209] Este resultado ha sido presentado empíricamente en Baumol (1986), uno de los primeros artículos que observó el ritmo de crecimiento de los países de la OCDE. Innumerables artículos escritos desde entonces han confirmado esa convergencia (véase, por ejemplo, Barro, 1991, 2000).

megustaleer

## Descubre tu próxima lectura

Apúntate y recibirás  
recomendaciones de lecturas  
personalizadas.

Visita:

[ebooks.megustaleer.club](https://ebooks.megustaleer.club)



@megustaleerebooks



@megustaleer



@megustaleer

# Índice

## Capitalismo, nada más

### 1. Los contornos del mundo de la pos-guerra fría

1.1. El capitalismo como el único sistema socioeconómico

1.2. La ascensión de Asia y el reequilibrio del mundo

### 2. Capitalismo meritocrático liberal

2.1. Características fundamentales del capitalismo meritocrático liberal

2.2. Desigualdades sistémicas

2.3. Nuevas políticas sociales

2.4. ¿Una clase alta que se autoperpetúa?

### 3. Capitalismo político

3.1. El lugar del comunismo en la historia

3.2. ¿Por qué fueron necesarias revoluciones comunistas para llevar el capitalismo a (algunas zonas) del tercer mundo?

3.3. Rasgos fundamentales del capitalismo político

3.4. Análisis de la desigualdad en China

3.5. La durabilidad y el atractivo global del capitalismo político

### 4. Interacción entre capitalismo y globalización

4.1. Trabajo: migración

4.2. El capital: cadenas globales de valor

4.3. El estado del bienestar: supervivencia

4.4. La corrupción a escala mundial

### 5. El futuro del capitalismo global

5.1. La irremediable amoralidad del capitalismo hipercomercializado

5.2. Atomización y mercantilización

5.3. Temor infundado al progreso tecnológico

5.4. *Luxe et volupté*

### Apéndice A. El lugar del comunismo en la historia global

### Apéndice B. La hipercomercialización y la «mano invisible» de Adam Smith

[Apéndice C. Algunas cuestiones y definiciones metodológicas](#)

[Cálculo de la desigualdad global](#)

[Cálculo de la parte correspondiente al capital en la renta neta total](#)

[Convergencia de la renta](#)

[Notas](#)

[Bibliografía](#)

[Agradecimientos](#)

[Sobre este libro](#)

[Sobre Branko Milanovic](#)

[Créditos](#)