

Reflexiones metodológicas y políticas sobre 'El capital en el siglo XXI' y el concepto de 'capital'

JAMES K. GALBRAITH :: 08/06/2014

El libro de Piketty sobre el capital ni versa sobre el capital en el sentido de Marx, ni sobre el capital físico que sirve de factor de producción en el modelo neoclásico

I

¿Qué es el "capital"? Para Karl Marx era una categoría social, política y jurídica: los medios de control de los medios de producción por parte de la clase dominante. El capital podía ser dinero, podía ser máquina; podía ser fijo y podía ser variable. Pero la esencia del capital no era ni física ni financiera. Era el poder que el capital daba a los capitalistas, a saber: la autoridad para tomar decisiones y sacar excedente del trabajador.

A comienzos del pasado siglo, la teoría económica neoclásica sofocó ese análisis social y político, substituyéndolo por uno de tipo mecánico. El capital fue recategorizado como un elemento físico que se hallaba a la par con el trabajo en la producción del producto. Esta noción de capital facilitó la expresión matemática de la "función de producción", de modo que salarios y beneficios quedaban vinculados a los "productos marginales" respectivos de cada factor. La nueva visión elevaba así el uso de las máquinas por encima del papel de sus propietarios, y legitimaba el beneficio como la remuneración justa de una contribución indispensable.

Las matemáticas simbólicas traen consigo la cuantificación. Por ejemplo, si uno quiere sostener que una economía usa más capital (en relación con el trabajo) que otra, tiene que haber alguna unidad común para cada factor. Para el trabajo, podría ser una hora de tiempo de trabajo. ¿Y para el capital? Una vez se deja atrás el "modelo del grano", en el que el capital (la semilla) y el producto (la harina) son la misma cosa, hay que hacer conmensurables todas las diversas piezas de equipo e inventario que constituyen el "stock de capital" existente. ¿Y cómo?

Aunque Thomas Piketty, un profesor de la Escuela de Economía de París, ha escrito un voluminoso libro intitulado 'El capital en el siglo XXI', rechaza explícitamente (y un tanto cáusticamente) este punto de vista. En cierto sentido, es un escéptico respecto de la actual teoría económica académica dominante, pero no por ello deja de ver (en principio) el capital como una aglomeración de objetos físicos, al modo de la teoría económica neoclásica. Así pues, está obligado a enfrentarse a la cuestión de la contabilización métrica del capital como magnitud.

Lo hace en dos partes. En la primera, amalgama el equipo de capital con todas las formas de riqueza monetariamente valorada, incluidas tierras y edificios, y ya se use la riqueza productiva o improductivamente. Sólo excluye lo que los economistas neoclásicos llaman "capital humano", presumiblemente porque no puede comprarse ni venderse. Luego estima el valor de mercado de esa riqueza. Su medida del capital no es física, sino financiera.

Me temo que eso es fuente de terribles confusiones. Buena parte del análisis de Piketty gira en torno a lo que él define como la tasa de capital respecto del ingreso nacional: la razón capital/ingreso. Debería resultar obvio que esa razón depende en muy buena medida del flujo de valor de mercado. Y Piketty lo concede de grado. Por ejemplo, al describir el desplome de la razón capital/ingreso en Francia, Gran Bretaña y Alemania luego de 1910, sólo se refiere en parte a la destrucción física de equipo de capital. Casi no hubo destrucción física en Gran Bretaña durante la I Guerra Mundial, y la que hubo en Francia fue intencionadamente exagerada por los informes del momento, como mostró Keynes en 1919. Muy poca hubo en Alemania, que se mantuvo intacta hasta el final de la guerra.

¿Qué ocurrió entonces? Las alteraciones y movimientos registrados en la tasa de Piketty se debieron en su mayor parte a los ingresos dimanantes de la movilización del tiempo de guerra, muy altos en relación con una capitalización de mercado cuyas ganancias se redujeron y aun cayeron durante la guerra y la inmediata posguerra. Más tarde, cuando los valores de los activos colapsaron en la Gran Depresión, lo principal no fue la desintegración del capital físico, sino la evaporación de su valor de mercado. Durante la II Guerra Mundial la destrucción jugó un papel mucho más importante. El problema es que, aunque los cambios físicos y los cambios de los precios son cosas obviamente diferentes, Piketty los trata como si fueran distintos aspectos de una misma cosa.

La evolución de la desigualdad no es un proceso natural

Piketty busca mostrar que, en relación con el ingreso corriente, el valor de mercado de los activos de capital ha crecido drásticamente desde los 70. En el mundo angloamericano, según sus cálculos, esa razón creció desde un 250-300 por ciento entonces al 500-600 por ciento de nuestros días. En cierto sentido, el "capital" se ha convertido en un factor de la vida económica más importante, más dominante, mucho más grande.

Piketty atribuye ese incremento a la ralentización del crecimiento económico en relación con los rendimientos del capital, conforme a una fórmula bautizada por él como "ley fundamental". Algebraicamente, se expresa como $r > c$, siendo r los rendimientos del capital y c el crecimiento del ingreso. También aquí parece estar hablando de volúmenes físicos de capital, año tras año aumentados por los beneficios y el ahorro.

Pero lo que mide no son volúmenes físicos, y su fórmula no explica demasiado bien las pautas observadas en los distintos países. Por ejemplo: su razón capital/ingresos llega a la cúspide en Japón en 1990 -hace casi un cuarto de siglo, al comienzo del largo estancamiento japonés—, y en los EEUU, en 2008. Mientras que en Canadá, que no tuvo desplome financiero, todavía sigue creciendo. Una mente simple diría que lo que cambia es el valor de mercado y no la cantidad física, y que el valor de mercado está impulsado por la financiarización y exagerado por las burbujas, subiendo allí donde éstas se autorizan y cayendo cuando pinchan.

Piketty se propone armar una teoría relevante para el crecimiento que utilice capital físico como insumo. Y sin embargo, desarrolla una métrica empírica que no guarda relación con el capital físico productivo y cuyo valor en dólares depende, en parte, de los rendimientos del capital. ¿De dónde viene la tasa de rendimientos del capital? Piketty no nos lo dice. Se limita a afirmar que los rendimientos del capital promediaban un cierto valor, un 5% de la tierra

en el siglo XIX digamos, y que en el siglo XX promedian un valor más alto.

La teoría económica neoclásica básica sostiene que la tasa de rendimientos del capital depende de su productividad (marginal). En tal caso, tenemos que pensar en términos de capital físico. Y esa parece ser también la idea de Piketty. Pero el empeño en construir una teoría del capital físico con una tasa de rendimiento tecnológico fracasó hace mucho tiempo bajo el fuego devastador de la artillería procedente de Cambridge (Inglaterra) en los 50 y los 60, y señaladamente de Joan Robinson, Piero Sraffa y Luigi Pasinetti.

Piketty apenas dedica tres páginas a las controversias Cambridge-Cambridge, pero son páginas muy reveladoras porque resultan terriblemente confusionarias. Escribe:

"La disputa prosiguió entre los economistas radicados sobre todo en Cambridge, Massachussets (entre ellos [Robert] Solow y [Paul] Samuelson) y los economistas radicados en Cambridge, Inglaterra..., quienes (no sin cierta confusión a veces) vieron en el modelo de Solow la pretensión de que el crecimiento anda siempre perfectamente equilibrado, lo que era como negar la importancia atribuida por Keynes a las fluctuaciones a corto plazo. No fue hasta bien entrados los 70 que el llamado modelo de crecimiento neoclásico de Solow terminó imponiéndose."

Pero los argumentos de los críticos no versaban sobre Keynes, ni sobre fluctuaciones. Versaban precisamente sobre el concepto de capital físico y sobre la imposibilidad de derivar el beneficio de una función de producción. De forma desesperadamente sumaria se pueden resumir del modo que sigue. Primero: no se pueden agregar los valores de los objetos de capital para obtener una cantidad común sin disponer previamente de una tasa de interés, la cual -por ser previa— debe venir del mundo financiero, no del mundo físico. Segundo: si la tasa real de interés es una variable financiera que varía por razones financieras, la interpretación física de un stock de capital valorado en dólares carece de todo significado. Y en tercer lugar, una objeción más sutil: en la medida en que la tasa de interés cae, no hay tendencia sistemática alguna a la adopción de una tecnología más "intensiva en capital" como, en cambio, supone el modelo neoclásico.

En una palabra: la crítica de Cambridge privó de todo sentido a la pretensión de que los países llegan a ser más ricos por la vía de usar "más" capital. El caso es que los países más ricos a menudo usan menos capital aparente; registran una mayor participación de los servicios en su producto total y del trabajo en sus exportaciones (la "paradoja de Leontief"). Lo cierto es que esos países llegaron a ser más ricos -como argumentó Pasinetti luego— por la vía del aprendizaje, de la mejora técnica, de la instalación de infraestructuras, de la extensión de la educación y -como yo mismo he argüido— gracias a una regulación administrativa exhaustiva y profunda y a la generalización de las redes de seguridad social. Nada de eso guarda la menor relación con el concepto de capital físico de Solow, y menos todavía con una métrica de la capitalización de la riqueza en los mercados financieros.

No hay razón para pensar que la capitalización financiera guarda estrecha relación con el desarrollo económico. Al grueso de los países asiáticos, incluidos Corea, Japón y China, les fue muy bien durante décadas sin financiarización; y lo mismo puede decirse de la Europa continental de la posguerra y aun de los EEUU antes de 1970.

Y el modelo de Solow no "terminó imponiéndose". En 1966 el propio Samuelson tuvo que reconocer que Cambridge [Inglaterra] había ganado el debate.

II

El núcleo empírico del libro de Piketty se centra en la distribución de los datos de ingreso obtenidos de los registros fiscales de un puñado de países ricos (sobre todo, Francia y Gran Bretaña, pero también los EEUU, Canadá, Alemania, Japón, Suecia y algunos otros). La ventaja de ese procedimiento sobre otras aproximaciones a la distribución es que permite una mirada amplia, al tiempo que presta una detallada e insólita atención a los ingresos de los grupos de elite.

Piketty muestra que a mediados del siglo XX la participación en el ingreso de los grupos en la cúspide de esos países cayó: gracias, sobre todo, a los efectos directos e indirectos de la II Guerra Mundial. Entre esos efectos estaban el alza salarial, la sindicalización, los impuestos progresivos al ingreso y las nacionalizaciones y expropiaciones en Gran Bretaña y en Francia. La participación en el ingreso nacional de los grupos en la cúspide se mantuvo baja durante tres décadas. Empezó a crecer a partir de los 80, drástica y aceleradamente en los EEUU y en Gran Bretaña y más moderadamente en Europa y Japón.

La concentración de la riqueza parece haber llegado a su cima hacia 1910, fue cayendo hasta 1970 y luego empezó a crecer de nuevo. Si las estimaciones de Piketty andan en lo cierto, la participación en la riqueza nacional del grupo en la cúspide en Francia y en los EEUU se halla ahora mismo todavía por debajo de los niveles de la Belle Epoque, mientras que la participación en el ingreso nacional del grupo en la cúspide en los EEUU ha regresado a los niveles de la Era de la Codicia. Piketty cree también que los Estados Unidos son un caso extremo: que su desigualdad de ingresos hoy supera a la registrada en algunos países en vías de desarrollo, como India, China e Indonesia.

¿Hasta que punto son originales y fiables estas medidas? Al comienzo del libro, Piketty se declara el único economista vivo a la altura de Simon Kuznets, el gran estudioso de las desigualdades de mediados del siglo XX. Escribe:

"Desgraciadamente, nadie ha proseguido sistemáticamente el trabajo de Kuznets, sin duda, en parte, porque el estudio histórico y estadístico de los registros fiscales cae en una especie de tierra académica de nadie: demasiado histórica para los economistas y demasiado económica para los historiadores. Una verdadera lástima, porque la dinámica de la desigualdad de ingresos sólo puede estudiarse con una perspectiva de largo plazo que sólo se gana sirviéndonos de los registros fiscales."

La afirmación es falsa. Los registros fiscales no son la única fuente disponible de buenos datos sobre las desigualdades. En una investigación desarrollada durante más de veinte años, quien esto escribe se ha servido de registros salariales y de remuneraciones para medir la evolución a largo lazo de las desigualdades. En un trabajo de 1999, Thomas Ferguson y yo rastreamos estas medidas hasta los EEUU de 1920: y descubrimos la misma pauta, aproximadamente, que Pikertty ha encontrado ahora.

Es bueno ver confirmados nuestros resultados, porque eso viene a subrayar algo muy

importante. La evolución de la desigualdad no es un proceso natural. La ingente igualización registrada en los EEUU entre 1941 y 1945 se debió a la movilización llevada a cabo bajo estrictos controles de precios acompañados de tipos impositivos confiscatorios para las rentas altas. El objetivo era doblar la producción sin crear millonarios enriquecidos por la guerra. Y al revés, el objetivo de la economía de la oferta luego de 1980 fue (principalmente) enriquecer a los ricos. En ambos casos, la política logró ampliamente los efectos que buscaba.

Bajo el presidente Reagan, los cambios en la legislación fiscal estimularon el incremento de las remuneraciones de los ejecutivos empresariales, el uso de opciones de acciones y -por vía rodeada— la desmembración de las nuevas empresas tecnológicas en empresas separadamente capitalizadas (como Intel, Apple, Oracle, Microsoft, etc.). Ahora los ingresos en la cúspide no son ya remuneraciones fijas, sino que están estrechamente vinculadas al mercado de valores. Eso es simplemente resultado de la concentración de propiedad, del flujo de precios de activos y del uso de fondos de capital para la remuneración de los ejecutivos. Durante el auge de las tecnológicas, la correspondencia entre los cambios registrados en la desigualdad de ingresos y los registrados en el [índice] NASDAQ era exacta, como Travis Hale y yo hemos mostrado en un artículo que acaba de aparecer en la *World Economic Review*. [1]

El lector no especializado no se sorprenderá. Los académicos, empero, tienen que lidiar con el trabajo convencional dominante de (entre otros) Claudia Goldin y Lawrence Katz, quienes sostienen que la pauta de los cambios registrados en la desigualdad de ingresos en Norteamérica es el resultado de una "carrera competitiva entre la educación y la tecnología" en materia de salarios, con ventaja de la primera, al comienzo, y de la segunda, después. (Cuando va en cabeza la educación, la desigualdad, supuestamente, bajaría, y a la inversa.) Piketty rinde pleitesía a esa pretensión, pero no añade prueba empírica alguna, y sus hechos la contradicen. La realidad es que las estructuras salariales cambian mucho menos que los ingresos basados en los beneficios, y el grueso de la desigualdad creciente viene de un incremento del flujo de ingresos de beneficios que van a parar a los muy ricos.

Una comparación global ofrece muchos materiales empíricos, y (hasta donde yo sé) ninguno viene en apoyo de la tesis de Piketty, según la cual el ingreso en los EEUU de hoy es más desigual que en los grandes países en vías de desarrollo. Branko Milanovic ha mostrado que las mayores desigualdades se registran en Sudáfrica y en Brasil. Investigaciones recientes del Luxembourg Income Study (LIS) sitúan la desigualdad de ingresos de la India muy por encima de la de los EEUU. Mis propias estimaciones sitúan la desigualdad en los EEUU por debajo del promedio de los países que no forman parte de la OCDE, y coinciden con las del LIS sobre la India.

Una explicación probable de las discrepancias es que los datos de los registros fiscales sólo son comparables en la medida en que lo permitan las definiciones jurídicas del ingreso fiscalizable, y sólo pueden ser precisos en la medida en que los sistemas fiscales sean efectivos. Ambos factores resultan problemáticos en los países en vías de desarrollo: los datos del registro fiscal no reflejan el grado de desigualdades que otras medidas sí consiguen revelar. (Y nada puede aprenderse de los jerifatos petroleros, en los que los ingresos están libres de impuestos.) Al revés, los buenos sistemas fiscales reflejan la

desigualdad. En los EEUU, la IRS [la agencia de investigación de la Hacienda norteamericana] es temida y respetada, y a punto tal, que hasta el grueso de los ricos declara el grueso de sus ingresos. Los registros fiscales son útiles, pero es un error tratarlos como si fueran documentos sagrados.

III

Para resumir lo dicho hasta aquí: el libro de Thomas Piketty sobre el capital ni versa sobre el capital en el sentido de Marx, ni versa sobre el capital físico que sirve de factor de producción en el modelo neoclásico del crecimiento económico. Es fundamentalmente un libro sobre la valoración que se da a los activos tangibles y financieros, la evolución temporal de la distribución de esos activos y la riqueza heredada intergeneracionalmente.

¿Por qué es interesante eso? Adam Smith lo dejó dicho con una sola sentencia: "La riqueza, como dice el señor Hobbes, es poder". La valoración de las finanzas privadas mide el poder, incluido el poder político, aun cuando sus tenedores no desempeñen ningún papel económico. Los tradicionales terratenientes absentistas y los hermanos Koch ahora tienen un poder de este tipo. Piketty lo llama "capitalismo patrimonial": es decir, no la cosa real.

El viejo sistema fiscal con elevados tipos marginales fue eficaz en su día. ¿Funcionaría hoy regresar a él? ¡Ah! No funcionaría.

Gracias a la Revolución Francesa el registro de la riqueza y de la propiedad ha sido bueno durante mucho tiempo en la patria de Piketty. Eso permite a Piketty mostrar hasta qué punto los simples determinantes de la concentración de riqueza son la tasa de rendimiento de los activos y las tasas de crecimiento económico y demográfico. Si la tasa de rendimiento supera a la tasa de crecimiento, entonces los ricos y los viejos ganan en relación con todos los demás. Entretanto, las herencias dependen de la capacidad de acumulación de los mayores -tanto mayor, cuanto más tiempo vivan— y de su tasa de mortalidad. Esas dos fuerzas arrojan un flujo de herencia que Piketty estima representa cerca de un 15% del ingreso anual en la Francia de nuestros días: asombrosamente alto tratándose de un factor que no recibe la menor atención en los medios de comunicación y en los textos académicos.

Además, para Francia, Alemania y Gran Bretaña, el "flujo de herencia" no ha dejado de crecer desde 1980 -desde niveles irrelevantes hasta niveles substanciales— a causa de una tasa de rendimiento más elevada de los activos financieros y de una tasa de mortalidad ligeramente creciente entre las personas mayores. Parece probable que la tendencia continúe, aun cuando queda abierta la pregunta sobre los efectos de la crisis financiera sobre las valoraciones. Piketty muestra también -en la pequeña medida en que los datos lo permiten— que la participación en la riqueza global de un ínfimo grupo de archimillonarios ha crecido mucho más rápidamente que el ingreso global promedio.

¿Qué preocupaciones políticas despierta todo esto? Piketty escribe:

"Con independencia de lo justificadas que puedan estar inicialmente las desigualdades de riqueza, las fortunas pueden crecer y perpetuarse más allá de todo límite razonable y más allá de cualquier justificación razonable en términos de utilidad social. Los empresarios tienden entonces a convertirse en rentistas, no con el paso de las generaciones, sino en el

curso de una sola vida... Una persona que tiene buenas ideas a los cuarenta, no necesariamente seguirá teniéndolas a los noventa, ni es seguro que sus hijos las tengan. Sin embargo, la riqueza sigue ahí."

Piketty realiza en este paso una distinción que antes había pasado por alto: la distinción entre la riqueza justificada por la "utilidad social" y la otra. Es la vieja distinción entre "beneficio" y "renta". Pero Piketty nos ha privado de la posibilidad de usar la palabra "capital" en este sentido normal para referirnos al factor insumo que arroja un beneficio en el sector "productivo" y distinguirlo de la fuente de ingresos del "rentista".

En lo que hace a los remedios, Piketty hace un dramático llamamiento a favor de un "impuesto progresivo global al capital", entendiendo por tal un impuesto a la riqueza. En efecto, ¿qué mejor para una época de desigualdad (y déficits públicos) que un gravamen sobre los patrimonios de los ricos, cuando, donde y cualquiera sea la forma en que se descubran? Pero si esa fiscalidad no consigue discriminar entre las fortunas que tienen una "utilidad social" activa y las que carecen de ella —la distinción que Piketty acaba inopinadamente de sugerir—, entonces puede que esos gravámenes no sean la idea mejor concebida del mundo.

En cualquier caso, como el propio Piketty admite, esa propuesta es "utópica". Para empezar, en un mundo en el que sólo un puñado de países son capaces de medir con cierta precisión los ingresos elevados se necesitaría una base fiscal totalmente nueva, una especie de Libro del Juicio Final que, a escala planetaria, llevara el registro de una medida del patrimonio personal de todos. Eso está más allá de las capacidades hasta de la NSA [la agencia de inteligencia militar estadounidense]. Y si la propuesta es utópica, que es sinónimo de fútil, ¿a qué viene avanzarla? ¿A qué dedicarle un capítulo entero, como no sea para excitar a los incautos?

El resto de posiciones políticas de Piketty está contenido en los dos siguientes capítulos, a los que el lector no puede menos de llegar un poco fatigado tras haber recorrido ya casi 500 páginas. En esos capítulos no se nos presenta ni como radical ni como neoliberal, ni siquiera como un europeo típico. A pesar de haber hecho aquí y allá distintas observaciones sobre el salvajismo de los EEUU, resulta que Thomas Piketty es una variante de demócrata social-bienestarista moldeado, y por mucho, por el New Deal norteamericano.

¿Cómo logró el New Deal tomar al asalto la verdadera fortaleza de privilegios que eran los EEUU de comienzos del siglo XX? Primero, construyó un sistema de protecciones sociales previamente inexistentes: la Seguridad Social, el salario mínimo, la regulación laboral equitativa, los trabajos de mantenimiento o el empleo público. Y los funcionarios del New Deal regularon los bancos, refinanciaron las hipotecas y sometieron al poder granempresarial. Construyeron riqueza comúnmente compartida como contrapoder de los activos privados.

Otra parte del New Deal —sobre todo en su última fase— fue la fiscalidad. Viendo venir la guerra, Roosevelt impuso altos tipos fiscales marginales progresivos, especialmente a los ingresos procedentes de las rentas (no ganadas) del capital. El efecto fue un estímulo contrario a la remuneración de los altos ejecutivos. La gran empresa utilizó sus ingresos no distribuidos, construyó fábricas y (tras la guerra) rascacielos, y no diluyó sus acciones

repartiéndolas endogámicamente.

Piketty dedica unas pocas páginas al Estado de Bienestar. Apenas dice algo sobre los bienes públicos. Su foco siguen siendo los impuestos. Para los EEUU, urge a un regreso a los tipos marginales máximos del 80% para los ingresos anuales superiores a los 500.000 dólares o al millón de dólares. Puede que esa sea su idea más popularizable entre los círculos liberales de izquierda norteamericanos nostálgicos de los años gloriosos. Y para decirlo todo, el viejo sistema de elevados tipos fiscales marginales fue eficaz en su día.

¿Servirían ahora para devolvernos a aquel mundo? Pues no. En los 60 y 70, esos tipos marginales elevados sobre las grandes rentas estaban llenos de agujeros y resquicios. Los grandes jefes de las grandes empresas podían ya compensar sus bajas remuneraciones con enormes ventajas. Esos tipos marginales eran sobre todo odiados por los relativamente pocos que ingresaban grandes sumas dimanantes (en general) del trabajo honrado y se veían obligados a pagar por eso: estrellas del deporte, actores cinematográficos, intérpretes, escritores superventas, etc. El punto sensible de la Ley de Reforma Tributaria (Tax Reform Act) de 1986 fue la simplificación de la fiscalidad por la vía de imponer tipos menores a una base mucho más amplia del ingreso imponible. Volver a elevar los tipos marginales ahora no produciría -como el propio Piketty observa con razón— una nueva generación de exiliados fiscales. Porque sería lo más fácil del mundo evadir esos tipos con trucos inaccesibles a los plutócratas no globalizados de hace dos generaciones. Cualquiera que esté familiarizado con los esquemas internacionales de evasión fiscal -como el "Doble Bocado Irlandés/Holandés"— encontrará la manera.

Si en el núcleo del problema está una tasa de rendimiento demasiado alta de los activos privados, la mejor solución pasa por rebajar esa tasa. ¿Cómo? ¡Elevemos el salario mínimo! Eso rebajará los rendimientos del capital fundados en trabajo con salarios bajos. ¡Apoyemos a los sindicatos obreros! ¡Gravemos fiscalmente los beneficios de las empresas y las rentas personales de capital, incluidos los dividendos! ¡Rebajemos los tipos de interés actualmente exigidos a las empresas! Y hagámoslo creando entidades de préstamo públicas y cooperativas en substitución de los megabancos privados zombies de nuestros días. Y quien esté preocupado por los derechos de monopolio -garantizados por la ley y por los acuerdos comerciales— otorgados al Big Pharma [la media docena de grandes transnacionales farmacéuticas que dominan el mercado mundial; T.], al Big Media [la decena de grupos empresariales que dominan los medios de comunicación en el mundo; T], a los grandes despachos de abogados, a las grandes clínicas médicas, etc., siempre está la posibilidad (como nos recuerda con frecuencia Dean Baker) de introducir más competencia.

Por último, tenemos los impuestos a la transmisión patrimonial y a las donaciones: una joya de la Era Progresista. Piketty es favorable a esos impuestos, pero por razones equivocadas. Lo fundamental en la fiscalización de la transmisión patrimonial no es elevar los ingresos públicos, ni siquiera ralentizar per se la creación de fortunas desproporcionadas; esos impuestos no interfieren en la creatividad o en la destrucción creativa. Su propósito clave es bloquear la formación de dinastías. Y la gran virtud de ese impuesto a la herencia, tal como se aplicó en los EEUU, es la cultura de filantropía conspicua por él generada: el reciclaje de la gran riqueza hacia universidades, hospitales, iglesias, teatros, bibliotecas, museos y pequeñas revistas.

Esos son no-beneficios que crean cerca de un 8 por ciento de los puestos de trabajo en los EEUU y cuyos servicios elevan el nivel de vida del conjunto de la población. Ni que decir tiene, el impuesto que alimenta a esa filantropía está hoy muy erosionado; la dinastía es un enorme problema político. Pero a diferencia del gravamen sobre el capital, el impuesto a la transmisión patrimonial sigue siendo viable, en principio, porque precisa de la estimación de la riqueza una sola vez, a la muerte de su tenedor. Se podría hacer mucho más si la ley se endureciera y reforzara, con un umbral más elevado, con un tipo alto, sin agujeros ni resquicios y con menos uso de fondos a favor de políticas envilecidamente patógenas (como las que persiguen precisamente la destrucción de la fiscalización de la transmisión patrimonial).

En suma: 'El capital en el siglo XXI' es un libro de peso, rebotante de buena información sobre flujos de ingresos, transferencias de riqueza y distribución de los recursos financieros en algunos de los países más ricos del mundo. Piketty arguye convincentemente, desde el comienzo, que la buena teoría económica tiene que empezar con -o al menos incluir- un examen meticuloso de los hechos. Pero no consigue proporcionar una guía demasiado sólida para orientar la política. Y a pesar de sus grandes ambiciones, su libro no es la obra lograda de alta teoría que sugieren su título, su volumen y su recepción (hasta ahora).

NOTA: [1] "The American Wage Structure, 1920-1947", en: Research in Economic History. Vol. 19, 1999, 205-257. Mi libro de 1998 *Created Unequal* rastreó la desigualdad salarial entre 1950 y los 90. Para una actualización, cfr. James K. Galbraith y J. Travis Hale: "The Evolution of Economic Inequality in the United States, 1969-2012: Evidence from Data on Inter-industrial Earnings and Inter-regional Incomes", recientemente publicado en: *World Economic Review*, 2014, no. 3, 1-19: <http://tinyurl.com/my9oft8>.

Dissent, primavera 2014. Traducción para sinpermiso.info: Antoni Domènech

https://www.lahaine.org/est_espanol.php/reflexiones-metodologicas-y-politicas-so