



New  
Direction



# IGUALITARISMO

## UNA OBSESIÓN EMPOBRECEDORA

DIEGO SÁNCHEZ DE LA CRUZ

# New Direction



Founded by Margaret Thatcher in 2009 as the intellectual hub of European Conservatism, New Direction has established academic networks across Europe and research partnerships throughout the world.



## Diego Sánchez de la Cruz

Diego Sánchez de la Cruz es uno de los analistas económicos más influyentes de España. Director del think tank Foro Regulación Inteligente, ha realizado labores de consultoría económica para diversas empresas multinacionales. Colabora regularmente con prensa, radio y televisión.

Imparte docencia en diversas. Es autor de diversos libros de divulgación económica que han alcanzado los primeros puestos en las listas de ventas. Sánchez de la Cruz es Licenciado en Ciencias de la Información por la Universidad Antonio de Nebrija y Máster en Relaciones Internacionales por IE Business School.

1	LA TENTACIÓN DEL IGUALITARISMO	7
2	PIKETTY, LA ESTRELLA DEL ROCK DEL IGUALITARISMO	11
3	PIKETTY: DE LA GLORIA A LA CRÍTICA	13
4	MIDIENDO LA DESIGUALDAD: EL DIABLO ESTÁ EN LOS DETALLES	15
5	ROTACIÓN Y REEMPLAZO ENTRE LAS RENTAS ALTAS	25
6	VOLATILIDAD Y DESTRUCCIÓN CREADORA ENTRE LAS ÉLITES EMPRESARIALES	29
7	IMPUESTO A LOS RICOS CASTIGO A LOS POBRES	33
8	PARADOJAS DEL IGUALITARISMO	39
9	LIBERTAD ECONÓMICA, PROGRESO E IGUALDAD	43
10	LA EROSIÓN DE LOS VALORES BURGUESES	47
11	AHORRO Y EDUCACIÓN, DOS FACTORES CLAVE	55
12	LA INMORALIDAD DEL IGUALITARISMO	57

1

# LA TENTACIÓN DEL IGUALITARISMO

A finales de 2013, el presidente de Estados Unidos, Barack Obama, se desplazó a uno de los barrios más humildes de Washington para pronunciar un discurso dedicado a la cuestión de la “desigualdad”. El presidente demócrata se refirió a dicho tema como “el mayor reto económico de nuestro tiempo” y criticó que “la mayor parte del crecimiento de los últimos años haya ido a unos pocos afortunados”.

Obama dibujó un panorama sombrío, en el que “los ingresos económicos no están marcados por la ética del trabajo sino por el código postal en el que uno vive”. Para apoyar su discurso, el sucesor de George W. Bush se lanzó a hacer distintas comparaciones, oponiendo los niveles salariales de los directivos empresariales a la remuneración media de los trabajadores o denunciando las abultadas rentas que, en su opinión, percibe el 1% de mayores ingresos.

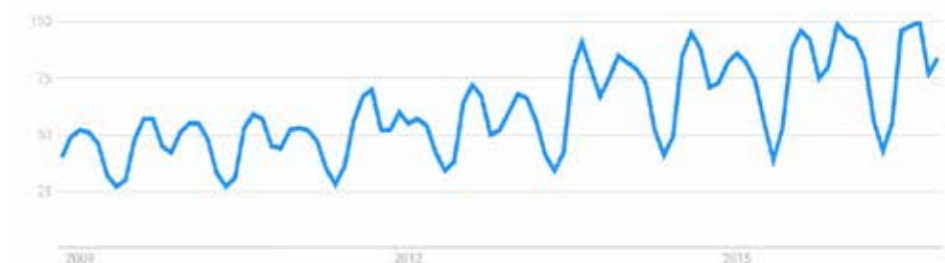
La pretendida preocupación de Obama por estas cuestiones pareció esfumarse una vez dejó la Casa Blanca. Entonces, el ya ex presidente empezó a hacer apariciones en eventos privados a cambio de un *caché* de 400.000 dólares por jornada y, junto a su esposa Michelle, vendió sus libros de *memorias* por 65 millones de dólares. Tiempo después, Obama adquirió

una mansión valorada en 12 millones de dólares y ubicada en el lujoso y elitista enclave de *Martha's Vineyard*, en Massachusetts.

La evidente incoherencia entre el discurso público y la conducta privada de Obama no evitó que el debate sobre la desigualdad cobrase más y más fuerza en los años que siguieron. Si repasamos, en el gráfico 1, la evolución de las búsquedas del término “inequality” (“desigualdad”) en el motor de búsqueda Google, encontramos que, entre 2009 y 2017, la popularidad de dicho tráfico pasó de oscilar entre los 25 y los 50 puntos a moverse entre los 75 y 100 puntos.

Pero lo cierto es que el interés por la cuestión de la desigualdad llevaba creciendo desde mediados del siglo XX, de modo que Obama solo ha sido un catalizador y un acelerador de esta narrativa. En el gráfico 2 se puede ver cuántos veces se ha mencionado dicho término en los miles de libros publicados en inglés entre 1800, primer año con datos disponibles, y 2008, ejercicio en que Obama fue elegido presidente de Estados Unidos. El cálculo fue realizado a partir del archivo de libros de la plataforma Google Ngrams. Dicho ejercicio revela que de 1960 a 2008, la aparición de esta palabra se multiplica por cinco.

**GRÁFICO 1.**  
**Popularidad del término “inequality” (“desigualdad”) en el motor de búsqueda Google (2009-2017).**



Fuente: elaboración propia a partir de Google Trends.

**GRÁFICO 2.**  
**Popularidad del término “inequality” (“desigualdad”) en la base de datos de libros Google Ngrams (1800-2008).**



Fuente: elaboración propia a partir de Google Ngrams.

Hablamos, pues, de un asunto que cada vez ha recibido más atención en el debate público. La polémica no se ciñe solo al ámbito político. No hay que olvidar que Warren Buffett, uno de los hombres más ricos del mundo, ha protagonizado distintas polémicas ligadas a esta cuestión. El *Oráculo de Omaha* ha lamentado públicamente que paga menos impuestos que su secretaria y ha afirmado que “el sistema fiscal se ha inclinado a favor de los ricos y en contra de la clase media”.

Según las cuentas de Buffett, la Agencia Tributaria estadounidense le practica una retención que ronda una tasa efectiva del 20%, mientras que los trabajadores de Berkshire Hathaway enfrentan un pago equivalente al 35% de su salario. Sin embargo, el legendario inversor estadounidense goza de este tratamiento tan favorable porque percibe sus ingresos profesionales como rentas del capital, en vez de derivarlas como rentas del trabajo. Si hiciese lo segundo, no habría diferencia. Por otro lado, Buffett es libre de donar dinero al Tesoro o las Administraciones Públicas, tal y como ha hecho en España el fundador de Inditex, Amancio Ortega. Sin embargo, el magnate estadounidense no ha tenido a bien dar ese paso, sino que se ha limitado a hacer este tipo de manifestaciones que levantan polvareda y generan simpatía, pero no tienen consecuencias reales.

También en el campo religioso podemos ver que este tipo de discurso ha ganado terreno en los últimos tiempos. En su primera exhortación apostólica tras ser proclamado Papa, el cardenal Bergoglio habló abiertamente de “decir no a esta economía de la exclusión y la inequidad, que es una economía que mata”. Francisco I reafirmó que “no compartir con los pobres los bienes propios es robarles y quitarles la vida. No son nuestros los bienes que tenemos, sino suyos”.

El Pontífice argentino rompía así con la línea que venían explorando sus predecesores Juan Pablo II y Benedicto XVI, cuyo legado intelectual mostró una cierta inquietud por explorar los puntos de encuentro que unen el pensamiento cristiano con las bases filosóficas de la economía de mercado, para así fomentar un mayor entendimiento entre ambos campos.

Sin embargo, el Papa Francisco ha dado un giro de 180 grados y ha marcado una nueva línea pastoral que, por ejemplo, proclama que “los mercados y la especulación niegan el derecho de control de los Estados” e instauran “una nueva tiranía invisible, que impone de forma unilateral e implacable sus leyes y sus reglas”.<sup>1</sup>

Huelga decir que este tipo de discurso ha encontrado eco en buena parte de los medios de comunicación, que se suman entusiastas al escrutinio de todo tipo de diferencias económicas.

Pero, lamentablemente, la calidad del debate público sobre estas cuestiones deja mucho que desear. El *apriorismo* de partida es que la desigualdad económica es, en efecto, algo total y absolutamente detestable e inaceptable, de modo que el grueso de la conversación parte de esa discutible premisa y gira en torno a propuestas crecientemente radicales, hasta el punto de que

cada vez se están cuestionando más los valores burgueses que tan bien ha descrito Deirdre McCloskey y que, en esencia, nos han permitido crear sociedades prósperas a partir de la tolerancia hacia las diferencias económicas que, de forma dinámica, surgen y evolucionan en el marco de nuestra conducta cotidiana como agentes económicas.

<sup>1</sup> Papa Francisco, *Evangelii gaudium* (2013).

## PIKETTY, LA ESTRELLA *DEL ROCK* DEL IGUALITARISMO

Durante la primavera de 2014 se publicó la traducción al inglés de un extenso ensayo económico titulado *El capital en el siglo XXI*. La obra, de más de 700 páginas, había pasado más o menos inadvertida en el mercado editorial galo, a pesar de que su autor no era precisamente un desconocido.

Thomas Piketty nació en 1971 en la localidad de Clichy. A lo largo de los años ha sido un estrecho colaborador del Partido Socialista francés, asesorando a figuras como Ségolène Royal o Dominique Strauss-Khan. Más recientemente, Piketty mostró una gran sintonía con el presidente François Hollande, a quien recomendó la adopción de un tipo máximo del 75% en el impuesto sobre la renta. La medida terminó siendo replegada por el Tribunal Constitucional, que consideró confiscatorio tal umbral de imposición máxima.

Pese a estas credenciales, Piketty no fue profeta en su tierra. Según el *ranking* de venta de libros publicado por Edistat, *El capital en el siglo XXI* solo alcanzó el puesto 192 en la tabla que reúne los lanzamientos más populares del curso 2013. No obstante, la vida le tenía deparada una agradable sorpresa al economista galo, puesto que la traducción de su libro al inglés se convirtió en un auténtico fenómeno de ventas.

El traductor de la obra al habla de Shakespeare, Arthur Goldhammer, ha hablado incluso de un “fenómeno Piketty”, puesto que su obra logró una cobertura inusual para un libro con las características de *El capital en el siglo XXI*. A finales de 2015, como muestra el gráfico 3, la obra había despachado más de 2 millones de copias en todo el mundo. De esta cifra, 275.000 obedecían al mercado francés, donde el éxito de Piketty en el extranjero provocó un *efecto rebote* que disparó la difusión de la obra.

**GRÁFICO 3.**  
Ejemplares vendidos de *El Capital en el siglo XXI* entre 2013 y 2015.

Idioma	Ejemplares vendidos
Inglés	650.000
Mandarín	320.000
Francia	275.000
Japonés	165.000
Portugués	155.000
Alemán	110.000
Castellano	100.000
Otros idiomas	335.000
<b>Total</b>	<b>2.110.000</b>

Fuente: elaboración propia a partir de los datos divulgados por Arthur Goldhammer en “Debateando con Piketty” (2018).

En el libro, que fue recomendado con entusiasmo por economistas como Paul Krugman o Joseph Stiglitz, Piketty plantea la tesis de que las rentas del capital ( $r$ ) terminarán desbordando a las rentas del trabajo

( $g$ ), lo que vendría a ser una suerte de *ley histórica* ( $r > g$ ) según la cual el *capital* terminará engullendo a los *obreros*. Para evitarlo, el autor galo planteaba tasas impositivas abiertamente confiscatorias, como

un elevadísimo gravamen anual sobre el patrimonio de los contribuyentes más acaudalados o un tipo superior de hasta el 90% en el impuesto sobre la renta.

Ni que decir tiene que la izquierda política abrazó con entusiasmo estas ideas, encumbrando a Piketty como su nuevo *gurú* de cabecera. *El capital en el siglo XXI* se convirtió en el esnobismo económico del año, en uno de esos libros que nadie lee pero todos comentan. De hecho, los datos facilitados por Amazon Kindle muestran que el comprador medio de la obra no leyó más que el 2,4% de la misma. De hecho, la mayoría de los subrayados detectados por Amazon se encuentran en las cincuenta primeras páginas del libro.<sup>2</sup>

Probablemente esto nos viene a decir que, en el fondo, la audiencia de Piketty nunca estuvo realmente interesada en conocer los detalles del libro. La mayoría eran, al fin y al cabo, izquierdistas convencidos que ya consideraban desde tiempo

atrás desigualdad es uno de los grandes males de nuestro tiempo (por lo tanto no se sorprenderían con su *ley* de  $r > g$ ) y que abogaban desde tiempo atrás por disparar la fiscalidad aplicada a las personas de mayor renta y patrimonio (de modo que tampoco les sorprendería especialmente la propuesta fiscal del francés).

Tener el libro en la estantería y citarlo sin conocer su contenido parecía ser, pues, lo verdaderamente importante. Podría decirse incluso que el “fenómeno Piketty” se trató, en el fondo, de una manera de significarse socialmente o de mostrar un determinado acervo cultural a la hora de tocar estos asuntos económicos. De igual forma que los jóvenes exaltados se lanzan a las calles a gritar contra “los ricos” o “el 1%”, mencionar en *El capital en el siglo XXI* en determinadas tertulias o círculos se convirtió en una excusa para que la *izquierda caviar* y el progresismo ilustrado sofisticase, refinase, sublimase y actualizase sus viejas proclamas anticapitalistas.

<sup>2</sup> Jordan Ellenberg, “The Summer’s Most Unread Book”, *Wall Street Journal* (3 de julio de 2014). Disponible en: <<http://online.wsj.com/articles/the-summers-most-unread-book-is-1404417569>>.

## 3

## PIKETTY: DE LA GLORIA A LA CRÍTICA

Justo cuando Piketty estaba *en la cresta de la ola*, empezaron a surgir serias dudas sobre la validez de su obra. El primer analista que alzó la voz y cuestionó los números recogidos en *El capital en el siglo XXI* fue Chris Giles, editor económico del *Financial Times*.

En un demoleedor artículo, Giles enumeró al menos siete errores de bulto asociados al que prometía ser el libro del año:

- *Construcción de datos.* Hay dudas razonables sobre la forma en que Piketty ha construido sus bases de datos históricas. Por un lado es normal que exista esta sombra de sospecha, porque se trata de un análisis exhaustivo que cubre varios siglos de historia para los que no siempre existen datos fiables. Sin embargo, en las más de 700 páginas de la obra no se explica claramente cómo se construyeron dichas series largas, de igual modo que tampoco se identifica el necesario tratamiento de algunas de estas estadísticas improvisadas.
- *Selección de fechas.* Piketty hace algunas decisiones cuestionables, como por ejemplo asumir que los datos de Suecia para 1930 eran los de 1935, a pesar de que los datos correspondientes al propio ejercicio 1930 sí estaban disponibles en las fuentes consultadas por el economista galo.
- *Inconsistencia en las definiciones.* La elaboración de series largas le lleva a emplear distintas definiciones y determinados criterios que cambia en diversos momentos, pero siempre remando a favor de la teoría que pretende demostrar con su ensayo.
- *Exageración de la desigualdad.* Piketty elige fuentes que sobredimensionan el alcance de la *brecha* económica. Por ejemplo, en el caso de Reino Unido o Estados Unidos presenta estimaciones de la desigualdad que rompen con el consenso existente, por ejemplo al hablar de las diferencias *antes* de impuestos y no tener en cuenta la incidencia de los mismos en el ingreso real disponible.<sup>3</sup>
- *Dedos gordos.* Se conoce así a los errores que se cometen a la hora de trasladar fuentes ajenas a una hoja propia de Excel. En el caso de Piketty, esto afecta, por ejemplo, a sus cifras sobre la desigualdad en Suecia, que presentan un desfase temporal de hasta doce años.
- *Alteraciones.* Para hacer comparativas internacionales sobre las cuestiones que aborda Piketty (rentas del trabajo, rentas del capital, etc.), es recomendable emplear la misma fórmula para todos los países o, en caso de optar por un tratamiento diferenciado, es obligado explicar dicho ajuste. Sin embargo, el economista francés usa una metodología u otra, dependiendo del país, y de esta forma altera los resultados que obtendría en caso de haber realizado cálculos homogéneos.
- *Medias no ponderadas.* A la hora de hacer cálculos de promedios internacionales, Piketty no pondera el peso de la población de los distintos países. De esta forma, el autor *mete en el mismo saco* a los pequeños países nórdicos con economías gigantescas como la de Estados Unidos.

<sup>3</sup> Chris Giles, “Piketty findings undercut by errors”, *Financial Times* (23 de mayo de 2014). Disponible en: <<http://www.ft.com/content/e1f343ca-e281-11e3-89fd-00144feabdc0>>.

En la misma línea van las investigaciones realizadas por numerosos académicos que rescataron algunos de sus trabajos recientes sobre la evolución de la desigualdad en Estados Unidos para poner en cuarentena las tesis apocalípticas expuestas por Piketty:

- Richard Burkhauser, Jeff Larrimore y Kosali Simon ajustan la renta de los hogares para considerar los impuestos y las transferencias de gasto social. Haciendo esta corrección, resulta que los indicadores de desigualdad apenas se han movido desde la década de 1980.<sup>4</sup>
- Jonathan Heathcote, Fabrizio Perri y Giovanni Violante también consideran en sus trabajos el rol que juegan los distintos programas redistributivos, tanto por el lado de la recaudación como por la vía del gasto. Su conclusión es que el sistema fiscal estadounidense es “muy progresivo” y contribuye a que no se den grandes cambios en la desigualdad económica.<sup>5</sup>
- Fabrizio Perri y Joe Steinberg han calculado cómo le fue al 5% de mayor renta y al 20% de menores ingresos durante la crisis de 2008-2010. Su conclusión es que la redistribución entre ambos grupos tocó máximos históricos en este periodo, de modo que la diferencia en el ingreso disponible no aumentó.<sup>6</sup>
- Robert Gordon, de la Universidad de Northwestern, estima que el tipo de mediciones que recoge el libro de Piketty exageran notablemente (hasta diez veces) el alcance real de la desigualdad, puesto que no consideran factores como el poder de compra de los distintos niveles de renta.<sup>7</sup>
- Bruce Meyer, de la Universidad de Chicago, y James Sullivan, de la Universidad de Notre Dame, ponen encima de la mesa la importancia de medir estas cuestiones y, de hecho, plantean la importancia de considerar también la desigualdad de consumo, puesto que ésta refleja de forma más fehaciente las verdaderas diferencias económicas existentes entre los distintos niveles de renta.<sup>8</sup>
- Koen Caminada y Chen Wang señalan que, en Estados Unidos, el 15% de la reducción de la desigualdad se da por a través de los impuestos, mientras que el 85% restante se canaliza mediante subsidios y transferencias fiscales. Poniendo estos datos en perspectiva, vemos que Estados Unidos es el país en el que los impuestos tienen un rol más importante en la redistribución de los ingresos. De modo que Piketty no solo deja fuera de la ecuación dos cuestiones vitales (impuestos y gasto social) y sobreestima de esta forma la desigualdad económica real, sino que además cultiva la idea equivocada de que Estados Unidos es un país que debe disparar los impuestos a los ricos, cuando realmente es una de las naciones que más reduce la desigualdad por esta vía.<sup>9</sup>
- La OCDE apunta que «la redistribución del sistema impositivo estadounidense es la más progresiva de todos los países de la OCDE (...). No hay países que extraigan más impuestos al 10% de mayor renta. En 2005, el decil más acaudalado percibió el 33,5% del ingreso monetario total, pero generó el 45,1% de toda la recaudación generada en concepto de fiscalidad directa.<sup>10</sup>
- Alan Reynolds censura que el tipo de mediciones que realiza Piketty ignoren el impacto de los programas de retribución *en especie* que benefician a millones de trabajadores estadounidenses con el pago de cheques restaurante, seguros sanitarios, aportaciones a planes de pensiones... Se estima que la renta del trabajador medio sube un 12,6% cuando consideramos este tipo de pagos.<sup>11</sup>

4

## MIDIENDO LA DESIGUALDAD: EL DIABLO ESTÁ EN LOS DETALLES

Las críticas que recibió el trabajo de Piketty tienen mucho que ver con su metodología, puesto que su enfoque tiende a exagerar las diferencias salariales o patrimoniales. Puede que sea un debate un tanto técnico o árido, pero el debate sobre la metodología de los estudios referidos a la desigualdad es importante porque, a menudo, *el diablo está en los detalles* y las opiniones apocalípticas que inundan este debate beben de fuentes sesgadas y enfoques deshonestos.

De entrada, no hay que olvidar que esta medición es relativa, de modo que no mide el bienestar absoluto de las personas, sino su condición con respecto a los demás. Imaginemos el caso de tres hermanos que perciben los mismos ingresos en 2010. Una década después, dos de ellos ganan el doble, mientras que al tercero le ha ido aún mejor y ha multiplicado su renta por cuatro. En este caso, todos los hermanos han mejorado su situación de manera significativa, pero la desigualdad de ingresos ha aumentado. Por lo tanto, lo que a priori parece una buena noticia se convierte en algo negativo desde el enfoque igualitarista.

Por lo general, el análisis de la desigualdad se conduce con el Índice de Gini. Con esta métrica, una puntuación de 0 implica una total igualdad y una de 100 implica una desigualdad extrema. Así las cosas, si estudiamos la desigualdad de renta con dicho coeficiente, encontramos que algunos de los países con menos inequidad retributiva son Australia o Noruega, pero también Afganistán o Pakistán. Dicho de otro modo: que un país tenga un mejor resultado en el Índice Gini no significa, en absoluto, que sus condiciones de vida sean mejores.

Otro problema con el Índice de Gini es que, a menudo, se interpreta un aumento como muestra de que *los ricos son cada vez más ricos y los pobres son cada vez más pobres*. Sin embargo, si estudiamos, por ejemplo, el caso de España durante la *Gran Recesión* podemos ver que todos los grupos de renta perdieron ingresos y que, si bien se produjo un repunte en el Índice de Gini, el 80% de esta subida se debió al fuerte aumento del paro, que llegó al 26% en los peores momentos de la crisis.<sup>12</sup>

<sup>12</sup> Rafael Doménech, “La desigualdad en España. Evolución, causas y políticas”, *BBVA Research* (2016). <<https://www.bbva.com/wp-content/uploads/2016/07/PPT-Domenech-Desigualdad-Valencia-8jul2016-1.pdf>>.

<sup>4</sup> Richard Burkhauser, Jeff Larrimore y Kosali Simon, “A “Second Opinion” on the Economic Health of the American Middle Class”, *NBER Working Paper* n. 17164 (2011).

<sup>5</sup> Jonathan Heathcote, Fabrizio Perri y Giovanni Violante, “An Empirical Analysis of Economic Inequality in the United States: 1967-2006”, *Review of Economic Dynamics*, vol. 13 (2010).

<sup>6</sup> Fabrizio Perri y Joseph B. Steinberg, “Inequality and Redistribution during the Great Recession”, *Banco de la Reserva Federal de Minneapolis* (2012).

<sup>7</sup> Robert J. Gordon, “Misperceptions About the Magnitude and Timing of Changes in American Income Inequality”, *NBER Working Paper* n. 15351 (2009).

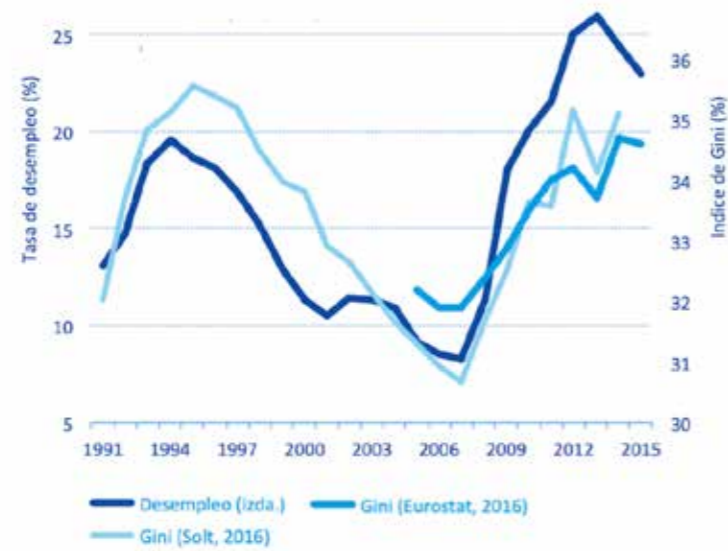
<sup>8</sup> Bruce D. Meyer y James X. Sullivan, “Consumption and Income Inequality in the U.S. Since the 1960s”, Becker Friedman Institute (Universidad de Chicago), Working Paper n. 2017-12 (2017).

<sup>9</sup> Chen Wang y Koen Caminada, “Disentangling Income Inequality and the Redistributive Effect of Social Transfers and Taxes”, *LIS Working Paper Series* (2011).

<sup>10</sup> Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, “Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries” (2015).

<sup>11</sup> Alan Reynolds, “The misuse of Top 1 percent Income Shares as a Measure of Inequality”, *Working Paper*, Instituto Cato (2012).

**GRÁFICO 4.**  
**Relación entre desempleo y desigualdad de renta en España (1991-2015).**



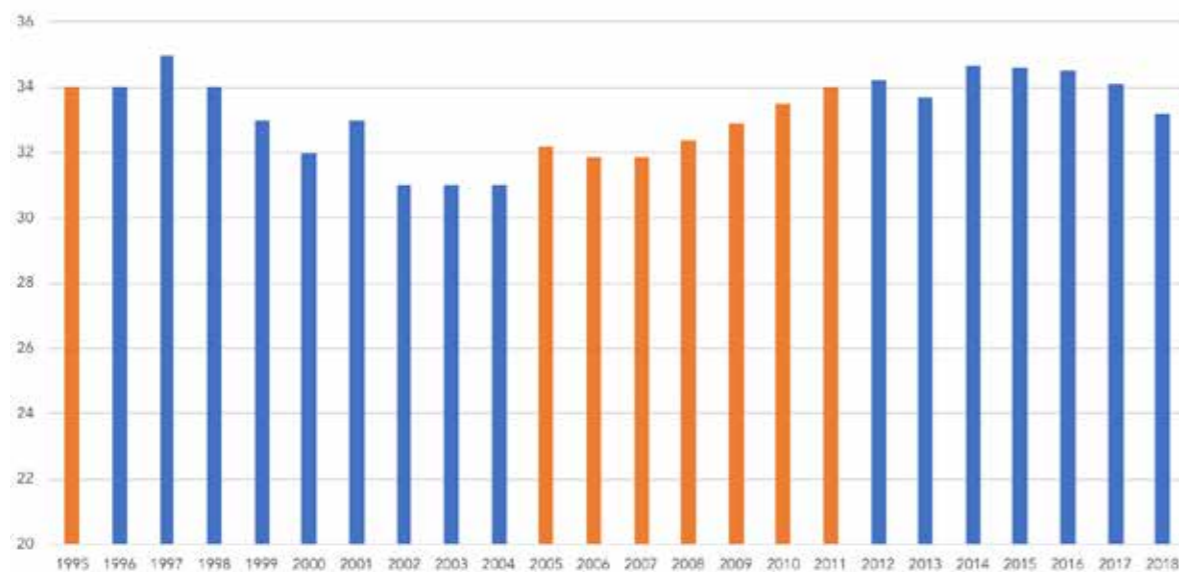
Fuente: BBVA Research.

En este sentido, resulta llamativo que la izquierda española haya insistido en hacer de la desigualdad un tema predominante en el debate público, puesto que los indicadores referidos a la inequidad de renta certifican que este indicador creció en tiempos de Felipe González, bajó en los años de gobierno de José María Aznar, subió durante el mandato de Rodríguez Zapatero y volvió a aminorarse con Mariano Rajoy en La Moncloa.

Así, si tomamos como referencia el año 1995, último de

Felipe González en el poder, y lo comparamos con 2004, curso en el que José María Aznar remató su periplo de gobierno, podemos ver que el Índice de Gini referido a la desigualdad de renta bajó de 34 a 31 puntos. Sin embargo, bajo gobierno de Rodríguez Zapatero, la explosión del paro contribuyó a disparar la desigualdad de ingresos hasta los 34 puntos, recuperando los niveles de los años del *felipismo*. Bajo el Ejecutivo de Mariano Rajoy, este indicador terminó descendiendo hasta alcanzar los 33,2 puntos (ver gráfico 5).

**GRÁFICO 5.**  
**Evolución del Índice de Gini de desigualdad de renta para España, 1995-2018 (rojo = gobierno PSOE, azul = gobierno PP).**



Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat.

**GRÁFICO 6.**  
**Índice de Gini para la desigualdad de renta en España (1850-2015).**



Fuente: Leandro Prados de la Escosura.

Con todo, el análisis histórico del Índice de Gini referido a la desigualdad de renta en España muestra lo importante que es tomar una perspectiva dinámica a la hora de estudiar estas cuestiones. España tiene hoy niveles de desigualdad similares a los de la década de 1870. Sin embargo, la España de hoy es inmensamente más rica que la de entonces.

Por otro lado, la desigualdad de renta se ubica hasta un 50% por debajo de los dos picos de inequidad salarial observados durante el siglo XX, de modo que no tiene sentido exagerar el alcance de los puntuales aumentos que se han dado durante la pasada crisis (ver gráfico 6).<sup>13</sup>

Si ampliamos el foco y estudiamos la evolución media del Índice de Gini de desigualdad de renta en los distintos países miembros de la Unión Europea para todo el periodo que va de 1995 a 2018, podemos ver que apenas se han

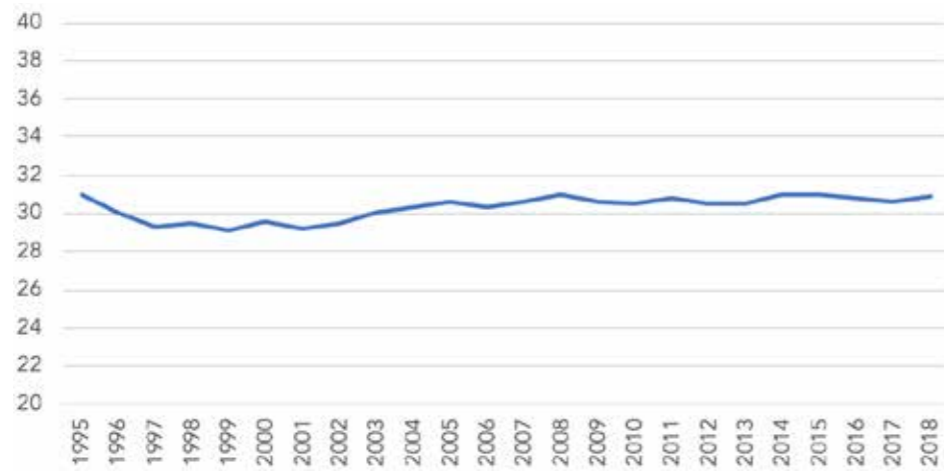
producido cambios pese a los distintos ciclos económicos que abarca dicha franja temporal. De hecho, si comparamos el menor valor de la serie (29) con el más elevado (31), podemos ver que la oscilación ha sido de apenas dos puntos (gráfico 7).

De modo que, pese al angustioso relato de los apóstoles del igualitarismo, lo cierto es que no vivimos en una Europa marcada por una explosión de la desigualdad y tampoco es cierto que la *Gran Recesión* haya generado enormes inequidades en la renta de los ciudadanos.

Más bien lo que tenemos es una Europa con tasas de desigualdad de renta mucho menores a las observadas en el resto del mundo y, además, notablemente estables a lo largo del tiempo, tanto en periodos de crecimiento económico como en fases de crisis.

<sup>13</sup> Leandro Prados de la Escosura, "A Very Long Run View", IVIE Workshop on Inequality in a Recessionary World (2015).

**GRÁFICO 7.**  
**Evolución media del Índice Gini de desigualdad de renta en la UE, 2008-2018.**

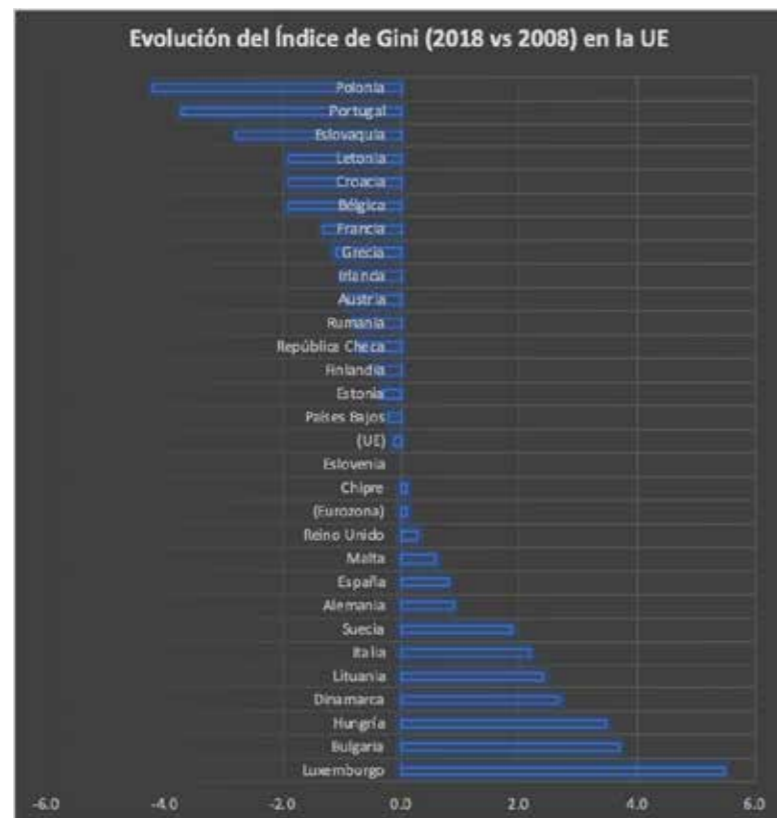


Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat.

País por país, encontramos que algunos de los socios de la UE han experimentado subidas algo más pronunciadas. Por ejemplo, entre 2008 y 2018, el Índice de Gini de Luxemburgo ha subido 5,5 puntos, mientras que en Bulgaria se ha dado un ascenso de 3,7 puntos, en Hungría se observó un crecimiento de 3,5 puntos, en Dinamarca se produjo un repunte de 2,7 puntos, en Lituania se dio un incremento de 2,4 puntos y en Italia se registró un alza de 2,2 puntos.

En el extremo opuesto aparecen Polonia, con 4,2 puntos menos, Portugal, con una reducción de 3,7 puntos, o Eslovaquia, con una caída de 2,8 puntos. No obstante, el promedio comunitario experimentó un descenso testimonial (caída de 0,1 puntos entre 2008 y 2018) y en el caso de la Eurozona se dio un aumento igualmente moderado (subida de 0,1 puntos entre 2008 y 2018).

**GRÁFICO 8.**  
**Aumento o caída del Índice de Gini en los países de la UE (2018 vs 2008).**



Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat.

**GRÁFICO 9.**  
**Evolución del Índice Gini en Europa, 2008-2018.**

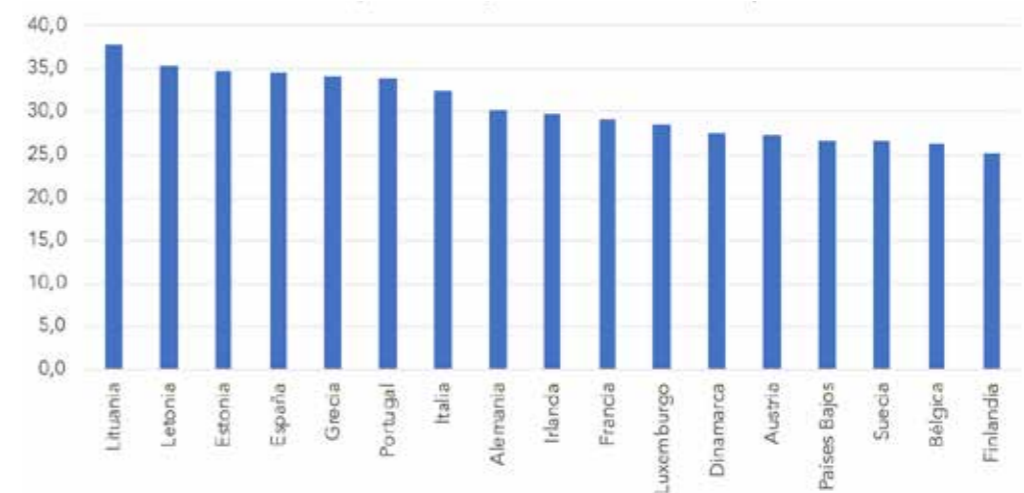
País	2008	2010	2012	2014	2016	2018
(Eurozona)	30,5	30,2	30,4	30,9	30,7	30,6
(UE)	31,0	30,5	30,5	31,0	30,8	30,9
Alemania	30,2	29,3	28,3	30,7	29,5	31,1
Austria	27,7	28,3	27,6	27,6	27,2	26,8
Bélgica	27,5	26,6	26,5	25,9	26,3	25,6
Bulgaria	35,9	33,2	33,6	35,4	37,7	39,6
Chipre	29,0	30,1	31,0	34,8	32,1	29,1
Croacia	31,6	31,6	30,9	30,2	29,8	29,7
Dinamarca	25,1	26,9	26,5	27,7	27,7	27,8
Eslovaquia	23,7	25,9	25,3	26,1	24,3	20,9
Eslovenia	23,4	23,8	23,7	25,0	24,4	23,4
España	32,4	33,5	34,2	34,7	34,5	33,2
Estonia	30,9	31,3	32,5	35,6	32,7	30,6
Finlandia	26,3	25,4	25,9	25,6	25,4	25,9
Francia	29,8	29,8	30,5	29,2	29,3	28,5
Grecia	33,4	32,9	34,3	34,5	34,3	32,3
Hungría	25,2	24,1	27,2	28,6	28,2	28,7
Irlanda	29,9	30,7	30,4	31,1	29,6	28,9
Italia	31,2	31,7	32,4	32,4	33,1	33,4
Letonia	37,5	35,9	35,7	35,5	34,5	35,6
Lituania	34,5	37,0	32,0	35,0	37,0	36,9
Luxemburgo	27,7	27,9	28,0	28,7	31,0	33,2
Malta	28,1	28,6	27,1	27,7	28,6	28,7
Países Bajos	27,6	25,5	25,4	26,2	26,9	27,4
Polonia	32,0	31,1	30,9	30,8	29,8	27,8
Portugal	35,8	33,7	34,5	34,5	33,9	32,1
Reino Unido	33,9	32,9	31,3	31,6	31,5	34,2
República Checa	24,7	24,9	24,9	25,1	25,1	24,0
Rumanía	35,9	33,5	34,0	35,0	34,7	35,1
Suecia	25,1	25,5	26,0	26,9	27,6	27,0

Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat.

Pero, ¿qué ocurre si medimos la desigualdad de riqueza, en vez de la desigualdad de renta? Tomando este enfoque podemos ver que algunos países

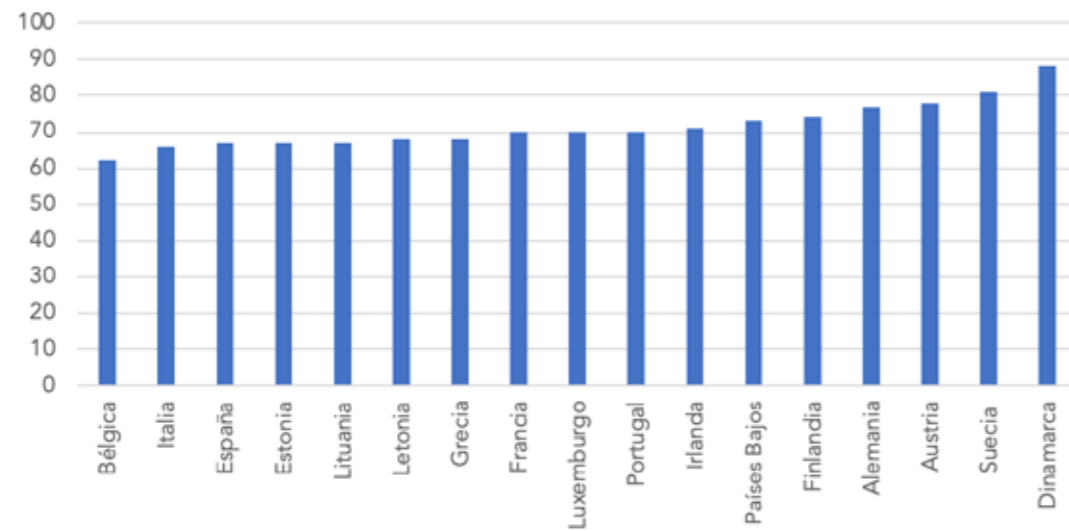
europeos pasan de figurar entre los más desiguales de la UE y, en cambio, aparecen entre los más equitativos.

**GRÁFICO 10.**  
**Índice de Gini para la desigualdad de renta en Europa (2015), países seleccionados.**



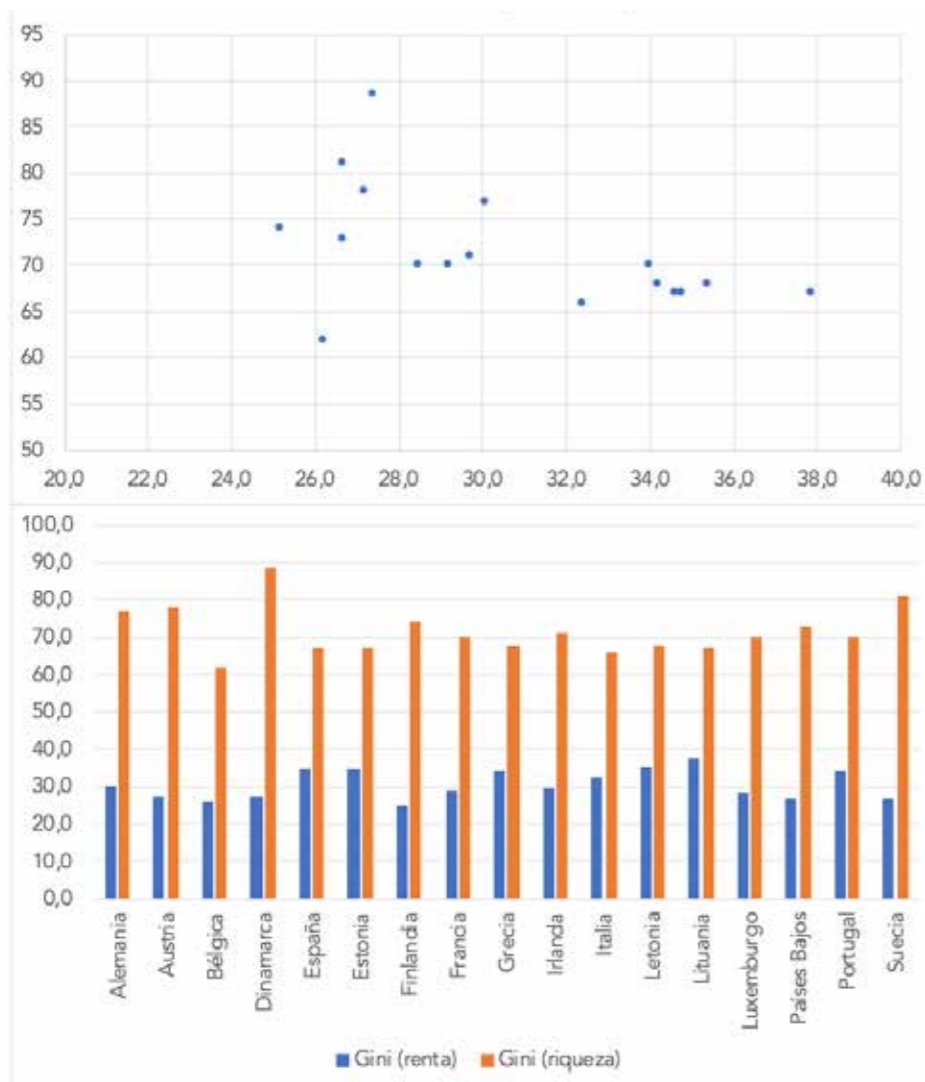
Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat.

**GRÁFICO 11.**  
**Índice de Gini para la desigualdad de riqueza en Europa (2015).**



Fuente: elaboración propia a partir de Credit Suisse.

**GRÁFICO 12.**  
**Índice de Gini: renta vs riqueza en Europa (2015).**



Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat y Credit Suisse.

Por otra parte, también hay numerosos expertos que abogan por estudiar la desigualdad con la mirada puesta en el consumo y no en la renta o la riqueza, puesto que comparar los niveles de gasto de unas y otras personas es lo que nos permite evaluar de forma más fehaciente las diferencias existentes en la capacidad económica de las personas.

Tomemos el caso de España. Como reflejan las tablas anteriores, sus niveles de desigualdad de renta han experimentado ciertas oscilaciones que, no obstante, están principalmente ligadas a la creación de empleo, no a una explosión de los ingresos de quienes más ganan.

En cuanto a la desigualdad de patrimonio, su Índice de Gini alcanza una de las tasas más bajas de toda Europa, a pesar de que los ciudadanos españoles tienen un patrimonio medio de 274.000 euros, frente

al promedio de 139.000 euros de la Eurozona.<sup>14</sup>

Pero, ¿qué hay del consumo? ¿Tiene más o menos desigualdad España en este indicador? Para responder las preguntas anteriores, el servicio de estudios de BBVA ha tomado como referencia la Encuesta Continua Presupuestos Familiares, elaborada por el Instituto Nacional de Estadística (INE), y ha medido la desigualdad de consumo en términos del llamado *Ratio de Palma*, que se define como la proporción entre el gasto del 10% de hogares con mayor gasto y el 40% de hogares con menor gasto.<sup>15</sup>

Este indicador pone de manifiesto que la caída media del consumo en el país ibérico en los años de la Gran Recesión (2007-2014) ha alcanzado el 16%, si bien el 10% de mayor renta ha visto reducido este indicador en un 19,2% y el 40% de menos ingresos lo ha aminorado en un 11,3% (ver gráfico 13).

**GRÁFICO 13.**  
**Variación del gasto familiar, por nivel de renta, en las comunidades autónomas españolas (en %), 2007-2014.**

CCAA	Total	10% más renta	40% menos renta
<b>(Total España)</b>	-16	-19,2	-11,3
Andalucía	-17,1	-20,6	-10,4
Aragón	-14,7	-17	-11,3
Asturias	-11,5	-20,9	-1,9
Baleares	-17,1	-18,9	-8,5
Canarias	-16	-26,6	-11,7
Cantabria	-14,9	-13,4	-15,5
Castilla y León	-17,1	-29,5	2
Castilla-La Mancha	-14	-20,5	-1,9
Cataluña	-17	-20,4	-14,3
Comunidad Valenciana	-21,6	-24,7	-17,6
Extremadura	-10,4	-20,6	7
Galicia	-13,5	-13,3	-10,8
Madrid	-14,7	-15,8	-16,6
Murcia	-18,7	-24,5	-11,7
Navarra	-8,8	-4,7	-5,9
País Vasco	-10,9	-13,8	-7,2
La Rioja	-11,6	-29,7	3,4

Fuente: BBVA Research.

A partir de esta medición, es posible establecer el cálculo de la evolución del *Ratio de Palma*. Este ejercicio revela una tendencia hacia menos desigualdad de consumo, todo lo contrario de lo que parecería desprenderse de los debates políticos y mediáticos que se han suscitado en el país ibérico a raíz de la *Gran Recesión*.

Para ser precisos, el *Ratio de Palma* referido al consumo de los hogares españoles ha bajado en catorce de las diecisiete comunidades autónomas del país. De hecho, en las tres únicas regiones donde este indicador ha aumentado, el incremento ha sido testimonial (solo sube un 2,46% en Cantabria, un 1,25% en Navarra y un 0,95% en Madrid).

<sup>14</sup> Banco Central Europeo, "The Household Finance and Consumption Survey" (2017).

<sup>15</sup> Antonio Villar, "Crisis, gasto de los hogares y estructura familiar", *BBVA Research* (2015).

**GRÁFICO 14.**  
**Variación del *Ratio de Palma* (desigualdad de consumo) en las comunidades españolas (en %), 2007-2014.**

CCAA	2007	2014	2014 vs 2007 (%)
(Total España)	0,99	0,90	-8,90
Andalucía	0,99	0,88	-6,40
Aragón	0,93	0,87	-6,42
Asturias	1,13	0,91	-19,36
Baleares	0,89	0,78	-11,37
Canarias	1,05	0,87	-16,88
Cantabria	0,93	0,95	2,46
Castilla y León	1,18	0,82	-30,89
Castilla-La Mancha	1,08	0,87	-19,00
Cataluña	0,94	0,87	-7,11
Comunidad Valenciana	0,96	0,88	-8,63
Extremadura	1,24	0,92	-25,81
Galicia	0,91	0,88	-2,75
Madrid	0,84	0,85	0,95
Murcia	1,04	0,89	-14,47
Navarra	0,79	0,80	1,25
País Vasco	0,80	0,75	-7,11
La Rioja	1,13	0,77	-32,00

Fuente: BBVA Research.

De modo que un debate más amplio sobre la desigualdad permite matizar notablemente el discurso generalmente aceptado que domina este tipo de debates. El caso español es relevante porque pone de manifiesto diversos hechos opuestos a la narrativa *políticamente correcta* sobre este tema:

- En primer lugar, la desigualdad de renta no aumentó porque los ricos ganen más, sino porque el paro ha hundido los ingresos de millones de personas;
- En segundo lugar, ha sido precisamente con gobiernos de izquierda con los que más ha aumentado la diferencia de ingresos, mientras que con ejecutivos de centro-derecha ha sucedido lo contrario.

En tercer lugar, la desigualdad de patrimonio no solo no es elevada, sino que es una de las más bajas de Europa, a pesar de que la riqueza neta media de

los hogares españoles es marcadamente superior al promedio comunitario;

- En cuarto lugar, la desigualdad de consumo no solo no ha crecido, sino que se ha reducido un 8,9% durante el periodo comprendido entre 2007 y 2014, que coincide con los años más duros de la crisis.

De modo que, incluso dando por bueno el simplista discurso según el cual el aumento de la desigualdad es siempre algo negativo, basta con ir más allá de los tópicos y analizar la cuestión con cierto detalle para comprobar que el relato predominante sobre estas cuestiones se basa en tópicos y no en hechos. A nivel europeo, la desigualdad de renta es reducida y se mantiene estable. Además, la desigualdad de patrimonio depende mucho del país, mientras que la desigualdad de consumo no tiene por qué ir a más durante un periodo de crisis, como ejemplifica el caso español.

## ROTACIÓN Y REEMPLAZO ENTRE LAS RENTAS ALTAS

Un problema recurrente en las mediciones de la desigualdad es su naturaleza estática, a la que ya hacen alusión algunas de las páginas anteriores. Tanto si hablamos de desigualdad de renta como si lo hacemos de inequidad de patrimonio o de consumo, la capacidad económica de unos y de otros agentes económicos no es algo homogéneo e inmutable a lo largo del tiempo, de modo que no resulta muy útil conocer solamente una *foto fija* del presente, sino que también es preciso comprobar cómo evolucionan estos indicadores a lo largo del tiempo.

A menudo se dibuja a las élites económicas como un grupo monolítico, una especie de élite económica casi impenetrable. Esta narrativa plantea que los más adinerados *nacen y mueren ricos*, de modo que su estatus privilegiado es una constante durante toda su vida. Piketty incurre en este error, hablando del 1% más rico a lo largo de los siglos como si se tratase de las mismas personas.

No obstante, si echamos un vistazo a la evolución de los *rankings* de grandes patrimonios y grandes empresas de las últimas décadas, podemos comprobar que, en realidad, la volatilidad es la norma y la permanencia es la excepción. Es difícil llegar a la cima, pero también es difícil mantenerse en ella.

Para comprobarlo, comencemos tomando como referencia la cúspide de la distribución global del ingreso: la *Lista Forbes de Millionarios*. Esta publicación, editada desde hace más de tres décadas, ofrece una foto anual del patrimonio amasado por los ciudadanos más acaudalados del mundo.

Si hacemos un repaso a la evolución de dicho *ranking*, podemos comprobar una elevada tasa de rotación

y, además, un predominio de empresarios *hechos a sí mismos*. Empecemos por la edición de 1985, que solo cubría la situación de las grandes fortunas estadounidenses:

“En 1985, la lista la encabezaba Sam Moore Walton, propietario y creador de Wal-Mart e hijo de una familia de granjeros de Oklahoma. Esta fue la primera ocasión en la que Walton ocupó el primer puesto.

El segundo lugar fue para otro viejo conocido: Ross Perot, que alcanzó cierta fama internacional al competir en dos ocasiones (1992 y 1996) por la presidencia de Estados Unidos, llegando a obtener casi el 19% de los votos. Perot también era un hombre hecho a sí mismo: hablamos del hijo de un tratante de algodón que empezó su carrera como vendedor informático en IBM.

El tercero de la lista, David Packard, era uno de los fundadores de Hewlett-Packard. En su caso, tampoco había heredado una suma significativa de dinero. De hecho, la *Lista Forbes* de aquel año señalaba en qué casos la fortuna de los millonarios se debía a una herencia y en qué casos no, de lo que se deducía que apenas 15 de los 50 hombres más ricos de aquellos tiempos habían heredado su patrimonio.

También resulta curioso comprobar que entre los 100 americanos más ricos de 1985 no se encontraba Bill Gates, el hombre que no mucho después empezaría a encabezar la lista. El fundador de Microsoft irrumpió por primera vez en la tabla en 1987, cuando ocupó el puesto 29 del ranking.

Walton consiguió mantenerse como el americano más rico durante los siguientes tres años, hasta ser superado por John Kluge, un inmigrante de origen alemán que amasó su fortuna en el sector de la televisión. Kluge sería relevado en 1992 por el propio Gates, quien apenas siete años antes ni siquiera aparecía en la tabla. El fundador de Microsoft sería superado al año siguiente por el inversor Warren Buffett, pero recuperaría el liderazgo en 1994 y no lo dejaría hasta 2010.

En las tres décadas que siguieron, solo dos ediciones de la Lista Forbes tuvieron como cabeza de cartel a un multimillonario que heredó el grueso de su fortuna: Gordon Getty”.

Dos años después, la revista empezó a publicar el *ranking* global de multimillonarios. La evolución del listado resulta esclarecedora:

“El *ranking* tuvo en cabeza durante ocho años a Yoshiaki Tsutsumi, un hombre de negocios japonés que había heredado de sus padres un emporio familiar. Sin embargo, el negocio inmobiliario sobre el que levantó su fortuna le fue relegando a puestos cada vez más bajos, hasta desaparecer de la lista en 2007.

Unos pocos años después, en 1995, seis de los diez hombres más ricos del mundo habían amasado su fortuna por sí solos, algunos de ellos con historias tan impresionantes como la de Chung Ju-yung, el fundador de Hyundai, quien no pudo ir a la universidad por la escasez de recursos de su modesta familia de campesinos, o la de Tsai Wan-lin, el hombre más rico de Taiwan, cuya primera incursión en el mundo de los negocios tuvo lugar cuando era apenas un niño que intentaba salir de la pobreza vendiendo verduras y soja en las calles de Taipei.

Cinco años después, con la llegada del nuevo milenio, los puestos más altos de la *Lista Forbes* reflejaban el crecimiento de las empresas informáticas. Gates seguía en el número uno, franqueado por otro empresario del ramo ) y otro hombre hecho a sí mismo): el fundador de Oracle, Larry Ellison. Hijo de una madre soltera de 18 años fue dado en adopción a una pareja de origen ruso que vivía en un modesto apartamento de dos habitaciones en Chicago.

En 1977 fundó con dos socios su empresa, con una inversión inicial de apenas 1.400 dólares. Casi veinticinco años después, su fortuna se estimaba en 47.000 millones.

En la lista del año 2000 encontramos también a multimillonarios europeos como los hermanos alemanes Karl y Theo Albrecht, creadores de la cadena de supermercados Aldi. Nadie hubiese imaginado en los tiempos de posguerra que aquella pequeña tienda de ultramarinos llegase a convertirse en una de las principales empresas de distribución del Viejo Continente.

En el *top 10* del año 2000 figuraban también nombres como los de Paul Allen, Michael Dell o Warren Buffet. Solo dos de los diez multimillonarios más acaudalados habían heredado su patrimonio. Además, seis de esos diez primeros puestos correspondían a empresarios que no habían entrado en la *Lista Forbes* de apenas cinco años antes (1995).

Si damos otro salto de cinco años, nos encontramos con la irrupción de varios personajes nuevos en las primeras posiciones de la lista: el mexicano Carlos Slim, el indio Lakshmi Mittal o el sueco Ingvar Kamrad. Éste último fundó Ikea a sus diecisiete años y acumulaba entonces una fortuna de 23.000 millones de euros.

En aquella *Lista Forbes*, del curso 2005, solo dos de los diez primeros clasificados debían su patrimonio a una herencia: un príncipe saudí (Al Waleed Bin Talal) y uno de los hijos del creador de Wal-Mart (Samuel Robson Walton).

Avanzando un lustro más, podemos ver la consolidación de un español en la élite económica global. Se trata de Amancio Ortega, que en la década posterior llegaría a ocupar el primer puesto de la lista. Ortega empezó trabajando como *chico de los recados* en una pequeña tienda coruñesa y después creó un taller desde el que, poco a poco, empezó a levantar el emporio Inditex, responsable de grandes marcas como Zara.

La tasa de rotación de la *Lista Forbes* es tan alta que hasta el 60% de sus componentes puede cambiar de un año para otro. No

solo eso: de los 500 grandes patrimonios analizados, alrededor de 300 corresponden a personas que no figuraban en la lista en ediciones anteriores”.<sup>16</sup>

Es interesante, de hecho, comprobar hasta qué punto se pueden erosionar esos grandes patrimonios que Piketty analiza como si se tratase de un grupo monolítico y ajeno a toda competencia. El hombre más rico del mundo en 1987 era un Yoshiaki Tsutsumi, que en 2006 apareció por última vez en la *Lista Forbes*, pero con apenas el 96% de la riqueza que amasaba en su mejor momento. Según las tesis de Piketty, que hablan de una explosión de las rentas del capital en comparación de las del trabajo, su patrimonio debería haberse multiplicado por seis durante dicho periodo. Lo mismo sucede con otros de los multimillonarios de 1987: los herederos de Taikichiro Mori tienen hoy la quinta parte de su fortuna, los familiares del príncipe saudí Al Waleed Bin Talal habían experimentado en 2009 una caída del 73% en su riqueza...<sup>17</sup>

Si nos fijamos en la *Lista Forbes* más reciente y repasamos las primeras posiciones del índice en 2020 nos encontramos con nuevos ejemplos del alto nivel de movilidad y rotación existente en este segmento de la distribución de la renta. El nuevo líder es Jeff Bezos, fundador de Amazon, y el *top diez* incluye también a Bernard Arnault, presidente del conglomerado de lujo LVMH. Además, las primeras posiciones también incluyen a Mark Zuckerberg (co-fundador de Facebook), Michael Bloomberg (responsable de la corporación de información y análisis financiero que lleva su apellido) o Larry Page (co-fundador de Google).

A nivel mundial, la consultora especializada en grandes patrimonios *Wealth-X* estima en su *Censo de Multimillonarios* de 2019 que el 87% de las grandes fortunas han sido creadas íntegra o mayoritariamente durante la vida de sus poseedores, mientras que solamente un 13% corresponde a patrimonios derivados íntegramente de una herencia.<sup>18</sup>

Si centramos el tiro en Reino Unido, llegamos a conclusiones similares. De acuerdo con el servicio de estudios de Barclays, las herencias explican apenas el 18,5% de los grandes patrimonios británicos, mientras que el grueso de dicho *stock* de riqueza se ha generado a través de rentas del trabajo, emprendimiento e inversiones varias.

Pero estas dinámicas no solo se dan entre los grandes patrimonios: si bajamos el listón y analizamos el comportamiento de las rentas altas a lo largo de los años, también podemos apreciar que existe un alto grado de rotación y de volatilidad para dicho segmento de la distribución del ingreso.

Tomemos de nuevo el caso de Estados Unidos. Mark Rank y Thomas Hirschl han estudiado la evolución del panel de declarantes de la renta, con ánimo de medir cómo cambian los ingresos de los ciudadanos durante una muestra que abarca más de cuarenta años de datos históricos.

Según sus pesquisas, el 73% de los ciudadanos del país norteamericano han estado entre el 20% de mayor renta durante al menos un año de su vida, mientras que un 56% ha llegado a colarse entre el 10% de más ingresos, un 39% ha conseguido entrar en el 5% que más gana y un 12% ha podido decir que ha formado parte del 1% con honorarios más elevados.<sup>19</sup>

¿Qué significan estos datos cuando los extendemos a lo largo del tiempo? En esencia, que solo el 0,6% de los estadounidenses acumula más de una década de su vida entre el 1% que más gana. En palabras del propio Mark Rank, “la evidencia empírica muestra que los estadounidenses se mueven hacia arriba y hacia abajo en la escalera de ingresos. Estos datos ponen claramente en duda la noción según la cual Estados Unidos presenta una estructura de ingresos rígida e inmutable”.<sup>20</sup>

Esa elevada movilidad social ha sido confirmada también por el prestigioso economista Raj Chetty,

16 Diego Sánchez de la Cruz, “La *Lista Forbes* desmonta otro mito del capitalismo: los ricos no son siempre los mismos”, *Libre Mercado* (16 de agosto de 2015). Disponible en: <<http://www.libremercado.com/2015-08-16/la-lista-forbes-destroza-otro-mito-del-capitalismo-los-ricos-no-siempre-son-los-mismos-1276555001>>.

17 Juan Ramón Rallo, “Qué pasó con los superricos de 1987” (4 de abril de 2014). Disponible en: <[http://www.vozpopuli.com/el\\_rincon\\_austriaco/paso-superricos\\_7\\_685201475.html](http://www.vozpopuli.com/el_rincon_austriaco/paso-superricos_7_685201475.html)>.

18 *Wealth-X, VI Billionaire Census* (2019). Disponible en: <<http://www.wealthx.com/report/the-wealth-x-billionaire-census-2019>>.

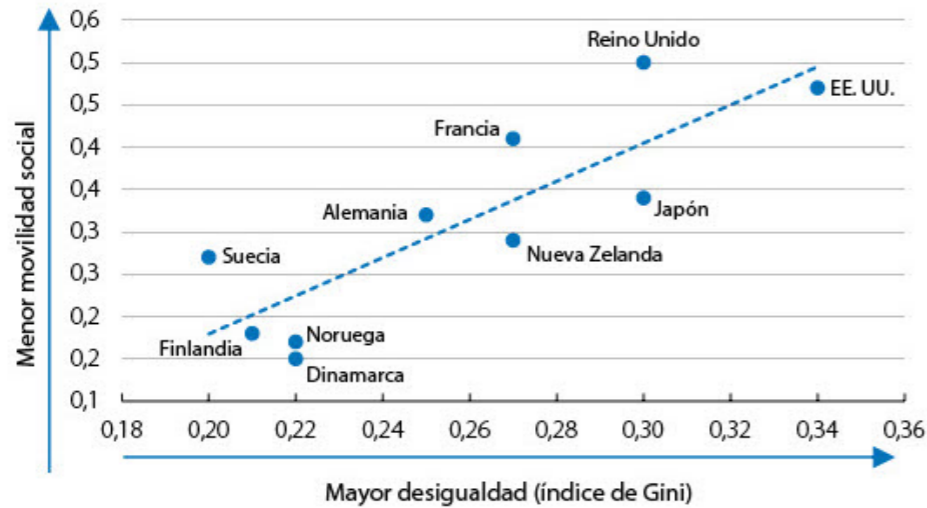
19 Thomas Hirschl y Mark Rank, “The Life Course Dynamics of Affluence”, *PLoS ONE* 10-1 (2015).

20 Mark Rank, “From rags to riches to rags”, *The New York Times*. Disponible en: <<http://www.nytimes.com/2014/04/20/opinion/sunday/from-rags-to-riches-to-rags.html>>.

que lidera un equipo de investigación de la Universidad de Harvard dedicado a medir estas cuestiones. Según sus trabajos, “la movilidad social se ha mantenido extremadamente estable durante las últimas décadas. La probabilidad de que un niño nacido en el último quintil de ingresos llegue a formar parte del 20% más rico del país es del 9% para los nacidos en 1986 frente al 8,4% que registraban quienes llegaron al mundo en 1971”.<sup>21</sup>

En este sentido, conviene rescatar un célebre y esclarecedor gráfico en el que se relaciona la elasticidad intergeneracional de ingresos con la desigualdad. Esta proyección, conocida como la *Curva del Gran Gatsby*, pone de manifiesto que muchos de los países con menos desigualdad tienen mayor una menor elasticidad intergeneracional de ingresos, y viceversa (ver gráfico 15).<sup>22</sup>

**GRÁFICO 15.**  
**La Curva del Gran Gatsby (elasticidad intergeneracional de ingresos vs desigualdad de renta).**



Fuente: CaixaBank Research.

21 Raj Chetty et al., “Is the United States Still a Land of Opportunity? Recent Trends in Intergenerational Mobility”, *American Economic Review*, n. 104 (2014), pp. 141-147.

22 CaixaBank Research, “La curva del gran Gatsby: una mirada a la desigualdad y la movilidad social” (11 de abril de 2018). Disponible en: <<http://blog.caixabank.es/blogcaixabank/2018/04/la-curva-del-gran-gatsby-una-mirada-a-la-desigualdad-y-la-movilidad-social.html>>.

6

# VOLATILIDAD Y DESTRUCCIÓN CREADORA ENTRE LAS ÉLITES EMPRESARIALES

Con las empresas ocurre algo parecido a lo que sucede entre las rentas más altas y los grandes patrimonios. De nuevo, es habitual que se hable de las élites corporativas como de una especie de “casta” cuya prosperidad está a prueba de cualquier disrupción. Sin embargo, los datos nos dicen todo lo contrario y desmontan tal noción.

Si tomamos como referencia la *Lista Fortune 500*, que incluye a las empresas estadounidenses con mayor nivel de facturación, y comparamos la edición de 1955 con la de 2015, podemos ver que solo el 12% de las firmas que aparecían en la primera publicación del *ranking* seguían dentro del listado sesenta años después.<sup>23</sup>

Algo similar se desprende de los datos que miden los años de permanencia en el índice bursátil de referencia en Estados Unidos, el S&P 500. Si analizamos los últimos cien años de historia de Wall Street, podemos ver que la permanencia en dicho selectivo ha bajado de 33 a 14 años.<sup>24</sup>

McKinsey ha estudiado un periodo aún más reciente y ha comprobado que la permanencia media en el

S&P 500 de aquellas empresas que han logrado entrar en el selectivo después de 1998 se reduce a apenas una década.<sup>25</sup> La Universidad de Yale también apunta en la misma dirección. Según su profesor Richard Foster, la permanencia media de las empresas estadounidenses en la Bolsa ha pasado de 70 a 15 años a lo largo del último siglo. De hecho, Foster estima que tres de cada cuatro firmas cotizadas hoy en el S&P habrán salido del selectivo antes de 2030, abriendo paso a nuevas empresas.<sup>26</sup>

Este fenómeno de continua renovación y cambio empresarial, descrito a la perfección por Joseph Schumpeter cuando habló de la *destrucción creadora*, se reproduce también en los mercados europeos. Tal y como ha demostrado la consultora Schroders, si estudiamos la longevidad corporativa del FTSE 100, el índice bursátil de referencia de la City londinense, podemos comprobar que solo 28 de las 100 empresas con las que se inauguró dicho selectivo siguen formando parte de la élite del mercado de valores.<sup>27</sup>

En España también podemos ver que la bolsa presenta un nivel de renovación más alto de lo que podría parecer, como demuestran los trabajos de Pablo Fernández, Javier Aguirreamallo y Luis

23 Diego Sánchez de la Cruz, “Solo el 12% de las grandes empresas de 1955 sigue en la Lista Fortune en 2015”, *Libre Mercado* (18 de octubre de 2015). Disponible en: <<http://www.libremercado.com/2015-10-18/solo-el-12-de-las-grandes-empresas-de-1955-sigue-en-la-lista-fortune-1276559325>>.

24 Scott D. Anthony, S. Patrick Viguier y Andrew Waldeck, “Corporate Longevity. Turbulence Ahead for Large Organizations”, *Innosight*. Disponible en: <<http://www.innosight.com/wp-content/uploads/2016/08/Corporate-Longevity-2016-Final.pdf>>.

25 James Manyika, Susan Lund y Byron Auguste, “The most dynamic economies rely on creative destruction to grow”, McKinsey. Disponible en: <<http://www.mckinsey.com/mgi/overview/in-the-news/the-most-dynamic-economies-rely-on-creative-destruction>>.

26 Bourree Lam, “Where Do Firms Go When They Die?”, *The Atlantic*. Disponible en: <<http://www.theatlantic.com/business/archive/2015/04/where-do-firms-go-when-they-die/390249>>.

27 David Brett, “How the FTSE 100 has changed over 33 years”, *Schroders*. Disponible en: <<http://www.schroders.com/en/uk/private-investor/insights/markets/how-the-ftse-100-has-changed-over-33-years>>.

Corres. Así, comparando los años 1991 y 2010, los investigadores de IESE Business School encuentran que apenas siete empresas del Ibex 35 habían logrado permanecer en el selectivo: Popular, Bankinter, Mapfre, Endesa, Iberdrola, Repsol y Telefónica. Dos de ellas (Repsol y Telefónica) fueron privatizadas a lo largo del periodo estudiado.

En paralelo, una veintena de firmas cotizadas en el Ibex 35 allá por 1991 había desaparecido de la lista dos décadas después. A ellas se suman otras ocho que lograron sobrevivir en el Ibex 35, pero con cambios sustanciales y reconfiguraciones de su estructura societaria.<sup>28</sup>

Cabe señalar, por otro lado, que estas dinámicas no obedecen solo a las altas esferas empresariales. Sin dejar España, conocido por ser un país de pequeñas y medianas empresas, vale la pena recordar que el 60% de las empresas constituidas en la *Vieja Piel de*

*Toro* termina cerrando sus puertas en los cinco años siguientes. Tomando como referencia las sociedades creadas en 2006, vemos que el 17% de dichas mercantiles había cerrado en 2007, mientras que en 2011 ya había desaparecido el 58% de aquellas firmas.<sup>29</sup>

#### GRÁFICO 16.

#### Cambio en la composición del Ibex 35 (1991-2010).

1991	2010
Empresas que estaban en el Ibex 35 en 1991 y en 2011, sin cambios	
Banco Popular	Banco Popular
Bankinter	Bankinter
Corporación MAPFRE	Corporación MAPFRE
Endesa	Endesa
Iberdrola	Iberdrola
Repsol	Repsol
Telefónica	Telefónica
Empresas que estaban en el Ibex 35 en 1991 y 2011, pero con cambios	
Autopistas	Abertis
Banco Santander	Banco Santander
Banco Bilbao Vizcaya	BBVA
Catalana de Gas	Gas Natural
Cubiertas y MZOV	Acciona
Dragados	ACS
FOCSA	FCC
Vallehermoso	Sacyr Vallehermoso
Empresas que estaban en el Ibex 35 en 1991 pero no en 2011, y viceversa	
Agromán	Ferrovial
Asland	Critería
Banco Central	Grifols
Banco Hispano	Banco de Sabadell
Viscofán	Arcelor Mittal
CEPSA	Enagás
Corporación Financiera Alba	Acerinox
Cristalería Española	Gamesa
Eroros	Iberia
Fecsa	Inditex
Hidro Cantábrico	Indra
Huarte	OHL
Portland Valderrivas	Red Eléctrica
Sevillana	Iberdrola Renovables
Uralita	Telecinco
Urbis	Abengoa
Metrovacesa	BME Bolsas y Mercados
Tabacalera	Técnicas y Reunidas
Unión Fenosa	Ebro Puleva
Banesto	Amadeus

Fuente: elaboración propia a partir de Pablo Fernández, Javier Aguirreamallo y Luis Corres.

<sup>29</sup> Diego Sánchez de la Cruz, "Así mueren las empresas", *Libre Mercado* (10 de diciembre de 2016). Disponible en: <<http://www.libremercado.com/2016-12-10/asi-mueren-las-empresas-espanolas-1276588281>>.

<sup>28</sup> Pablo Fernández, Javier Aguirreamallo y Luis Corres, "Ibex 35: 1991-2010. Rentabilidad y creación de valor", *IESE*. Disponible en: <<https://media.iese.edu/research/pdfs/D1-0890.pdf>>

## IMPUESTO A LOS RICOS, CASTIGO A LOS POBRES

La política fiscal se ha convertido en el resorte predilecto de quienes abordan estas cuestiones desde postulados apocalípticos como los de Thomas Piketty. La evidencia disponible sugiere, no obstante, que subir los impuestos a los ricos puede tener consecuencias inesperadas que golpean al conjunto de la economía.

En el caso del impuesto sobre la renta, conviene recordar que los tipos máximos del gravamen ya oscilan el 40-50% en la mayoría de países europeos, de modo que este segmento de rentas está sujeto a una presión fiscal muy elevada. El margen de actuación es tan estrecho que, de hecho, algunas experiencias recientes han demostrado que este tipo de aumentos impositivos pueden ser contraproducentes en términos recaudatorios.

Pensemos, por ejemplo, en el caso de España. En 2011, el gobierno socialista de Rodríguez Zapatero aplicó un aumento del IRPF que subió dos puntos el tramo aplicado a quienes percibían entre 120.000 y 175.000 euros anuales y aumentó cuatro puntos las retenciones practicadas a quienes ganan más de 175.000 euros.

Sin embargo, el impacto final sobre la recaudación del IRPF fue nimio: apenas subió 150 millones de euros, un monto equivalente al 0,2%. A lo largo de dicho se habló mucho del impuesto a los ricos, pero de los 7.800 millones de aumento de la recaudación

que dejó el ejercicio 2011, apenas el 2% vino de esta decisión.<sup>30</sup> Ante semejante descalabro, el grueso de los trabajadores terminó asumiendo el coste de *tapar* el agujero fiscal, por ejemplo con una subida del impuesto sobre el valor añadido, que a comienzos de la crisis tenía su tipo de referencia en el 16% pero, en la actualidad, ya alcanza el 21%.

Pese a esta experiencia, en 2020 se ha vuelto a barajar la idea de elevar los impuestos a los ricos. Esta vez, la propuesta pasa por aumentar en dos puntos el tipo marginal aplicable a las rentas de más de 130.000 euros y en cuatro puntos la retención practicable a quienes ganan más de 300.000 euros.

José Félix Sanz, especialista en el análisis dinámico de propuestas tributarios a partir de modelos económicos que consideran el comportamiento histórico del Panel de Declarantes del IRPF, estima que, aunque el gobierno de coalición entre socialistas y comunistas espera recaudar 600 millones de euros por esta vía, la reacción de los contribuyentes haría que, al final, apenas se terminen generando 200 millones de euros, una cifra muy similar a la de 2011.<sup>31</sup>

No solo eso: sus trabajos también advierten de que, si la subida es permanente, un aumento del 1% en la presión fiscal aplicada sobre las rentas altas se traduce en una caída estructural del 3,6% en los ingresos obtenidos de dichos contribuyentes.<sup>32</sup>

<sup>30</sup> Diego Sánchez de la Cruz, "Así fracasó la última *caza a los ricos* del PSOE", *Libre Mercado* (6 de septiembre de 2018). Disponible en: <<http://www.libremercado.com/2018-09-06/asi-fracaso-la-ultima-caza-a-los-ricos-del-psoe-zp-solo-aumento-la-recaudacion-un-02-1276624423>>.

<sup>31</sup> Diego Sánchez de la Cruz, "El impuesto a los ricos de Sánchez e Iglesias solo aumentará un 0,1% la recaudación tributaria", *Libre Mercado* (5 de marzo de 2020). Disponible en: <<http://www.libremercado.com/2020-03-05/la-caza-a-los-ricos-de-sanchez-e-iglesia-1276653044>>.

<sup>32</sup> Diego Sánchez de la Cruz, "Subir los impuestos a los ricos se traducirá en menos recaudación, no en más", *Libre Mercado* (9 de mayo de 2019). Disponible en: <<http://www.libremercado.com/2018-09-05/subir-los-impuestos-a-los-ricos-se-traducira-en-menos-recaudacion>>.

Resulta llamativa y hasta preocupante la obsesión fiscal de la izquierda española con las rentas altas, puesto que en el caso del país ibérico, la desigualdad de ingresos no ha aumentado por esa vía, sino que ha crecido debido al espectacular aumento del paro. Es más: si nos fijamos en los salarios de directivos y gerentes vemos que ganan 6.000 euros menos que al comienzo de la crisis (un 11%) menos.<sup>33</sup> A pesar de ello, el segmento de las rentas altas soporta una *cuña fiscal* acumulada que rebasa ya el 66% de sus ingresos.<sup>34</sup>

Por otro lado, también es importante advertir que la aplicación del tramo superior del impuesto sobre la renta es mucho más exigente en España que en otros países, puesto que el tipo máximo entra en vigor una vez se ganan más de 65.000 euros brutos, frente a los 83.000 de Italia, los 170.000 de Reino Unido, los 230.000 de Grecia, los 265.000 de Alemania, los 280.000 de Portugal o los 560.000 de Francia.<sup>35</sup>

Otra de las propuestas tributarias con las que se aborda este debate apunta a la fiscalidad de las empresas. En medio de una profunda crisis como fue la *Gran Recesión* se popularizó la idea de que serían las empresas y no los trabajadores quienes soportarían el esfuerzo fiscal necesario para financiar medidas contracíclicas o de protección social.

El problema con este argumento es que, en la práctica, las empresas no pagan impuestos, sino que trasladan el pago de los mismos a sus distintos costes. Así, si aumentamos el impuesto de sociedades por un monto determinado veremos que el dividendo, los salarios o los precios impuestos por las mercantiles se ajustarán para así acomodar y absorber el aumento tributario.

Por suerte, numerosos académicos han analizado esta cuestión y han estimado cómo se repercute la carga fiscal aplicada a las empresas. En este ámbito

de la investigación económica son especialmente nombrados los trabajos de Wiji Arulampalam, de la Universidad de Warwick, y de Michael P. Devereux, de la Universidad de Oxford.

También en los últimos años se han publicado trabajos similares elaborados por Clemens Fuest y Andreas Peichl, del Instituto IFO, y Sebastian Sieglloch, de la Universidad de Mannheim. Al otro lado del charco, en Estados Unidos, la Tax Foundation ha realizado interesantes informes que apuntan en la misma dirección.

La conclusión general a la que llegan todos y cada uno de estos informes revela que al menos el 50% del Impuesto de Sociedades recae sobre los trabajadores en forma de sueldos más bajos, si bien hay estimaciones que elevan dicha carga al 75%. Esto quiere decir que por lo menos uno de cada dos euros de subida fiscal en este gravamen se traduce directamente en una merma de la retribución de los asalariados. El resto de la subida fiscal también tiene un impacto negativo en aspectos como los precios, la inversión o el reparto de dividendos.

Matthias Bauer, investigador del *think tank* sueco Timbro, ha estudiado la recaudación del Impuesto de Sociedades y, aplicando el consenso según el cual al menos el 50% de la carga del impuesto de sociedades recae sobre el salario de los trabajadores, ha estimado cuál es el coste anual de dicho gravamen sobre los ingresos de los asalariados.<sup>36</sup>

La conclusión es reveladora. El belga medio, por ejemplo, percibiría anualmente 2.020 dólares más si no se aplicase este tributo. En Países Bajos, por poner otro ejemplo, la carga trasladada al trabajador asciende a 1.494 dólares. Pero el vecino Ducado de Luxemburgo es el que *aprieta* más a los contribuyentes por esta vía, hasta el punto de que las empresas trasladan a sus salarios una reducción media de 5.582 dólares.

## GRÁFICO 17.

### Carga fiscal del Impuesto de Sociedades trasladada al trabajador (en dólares).

País (UE)	Carga fiscal del Impuesto de Sociedades trasladada al trabajador (\$)
Alemania	854\$
Austria	1127\$
Bélgica	2020\$
Dinamarca	1653\$
Eslovaquia	559\$
Eslovenia	423\$
España	665\$
Estonia	297\$
Finlandia	1278\$
Francia	996\$
Grecia	510\$
Hungría	276\$
Irlanda	1974\$
Islandia	1586\$
Italia	793\$
Letonia	242\$
Lituania	243\$
Luxemburgo	5582\$
Países Bajos	1494\$
Polonia	278\$
Portugal	678\$
Reino Unido	1092\$
República Checa	741\$
Suecia	1320\$

Fuente: elaboración propia a partir de Matthias Bauer.

Algo similar ocurre con otros gravámenes creados para castigar la acumulación de riqueza. El impuesto de patrimonio es, quizá, el mejor ejemplo. En los últimos años, esta rémora fiscal ha sido eliminada por los gobiernos de Alemania, Austria, Dinamarca, Finlandia, Francia, Irlanda, Islandia, Italia, Luxemburgo, Países Bajos o Suecia. Los datos de la OCDE avalan que la recaudación media derivada de este impuesto se movía en torno al 0,2% del PIB.

Pero, a cambio de ese mísero impacto recaudatorio, el impuesto de patrimonio tiene una incidencia nefasta en diversos aspectos económicos. Francia estimó en 2017 que al menos 10.000 personas habían dejado el país por este tributo, llevándose con ellos patrimonios valorados en 35.000 millones de euros. Al final, este gravamen tenía un saldo fiscal neto negativo, puesto que su recaudación era de 3.500 millones de euros pero las pérdidas derivadas de su aplicación ascendían a 7.000 millones. Se estima, además, que la caída de la inversión provocada por esta tasa

ha destruido de forma permanente unos 400.000 puestos de trabajo.<sup>37</sup>

Algo similar sucedía en Suecia, donde se estima que, a cambio de 500 millones de recaudación, este impuesto provocó una fuga de capitales valorada en 166.000 millones. En 2007 se procedió a la abolición definitiva de dicha tasa. Aunque el país escandinavo es todo un símbolo para la izquierda europea, lo cierto es que la decisión de eliminar este tributo no ha sido revisada por los distintos gobiernos socialdemócratas que han ocupado el poder desde entonces.

España mantiene aún su impuesto de patrimonio, aunque tres de los cinco principales partidos (PP, Vox y Ciudadanos) abogan por su eliminación. De hecho, en algunas regiones se han aprobado ciertas rebajas de dicho tributo y, además, la Comunidad de Madrid no lo aplica desde hace más de una década, lo que ha contribuido a que el 68% de las grandes fortunas del país ibérico se refugien en la región, con

no-mas-1276624359>.

<sup>33</sup> Instituto Nacional de Estadística, *Encuesta de Estructura Salarial* (2017).

<sup>34</sup> Gustav Friton y Jacob Lundberg, "Taxing High Incomes", *Institute of Economic Affairs* (2019). Si a los cálculos de partida de Friton y Lundberg se le suma el impacto de las cotizaciones sociales, alcanzamos una retención marginal efectiva del 66,2% entre quienes más ganan.

<sup>35</sup> Elke Asen, "Top Individual Income Tax Rates in Europe", *Tax Foundation* (2019).

<sup>36</sup> Matthias Bauer, "Should unfairness be maintained in corporate taxation? The disguise of the tax incidence in EU and OECD tax planning", *Timbro* (2019).

<sup>37</sup> Chris Edwards, "Why Europe Axes Its Wealth Taxes", *Instituto Cato* (2019).

la consecuente inyección de recursos que esto supone para las empresas y los trabajadores madrileños.

Pero el impuesto de patrimonio no limita su impacto al bolsillo de los contribuyentes más afortunados. Según un estudio de Douglas Holtz-Eakin y Gordon Gray realizado a partir del panel de modelos fiscales de la consultora Ernst & Young, el coste de dicho tributo se traslada a los trabajadores, en forma de ingresos más reducidos.

En un primer momento, el 30% del gravamen se traduce inmediatamente en reducciones salariales. A medio y largo plazo, el impacto de patrimonio sigue aumentando hasta recortar en un 2% los sueldos del conjunto de los trabajadores. Esto tiene, a su vez, implicaciones para el PIB (crece un 1,5% menos), el consumo (se recorta otro 1,5%) y la inversión privada (cae un 2,3%).<sup>38</sup>

También es digno de mención en este apartado el impuesto de sucesiones. De nuevo, estamos hablando de una figura fiscal que pretende castigar la acumulación de patrimonio, gravando no solo a las rentas altas sino también a las familias de ingresos medios o bajos que reciben una herencia tras el fallecimiento de un familiar o una persona allegada.

En España, que aplica este impuesto de forma especialmente agresiva, hay evidencia que demuestra que existe un fenómeno de desplazamientos territoriales mediante el cual miles de personas cambian su ciudad de residencia para heredar en regiones donde este tributo es más bajo (ver gráfico 18).

**GRÁFICO 18.**  
**Distribución espacial de los municipios fronterizos a los que emigran los contribuyentes españoles para esquivar el impuesto de sucesiones.**



Fuente: Rafael González-Val y Miriam Marcén.

No hay que olvidar que, desde hace más de una década, Madrid bonifica dicho tributo al 99%, a pesar de lo cual la región es la segunda que más dinero recauda por este concepto (lo que se explica por el aluvión de contribuyentes que se han trasladado a dicha comunidad para transferir en vida sus bienes a sus herederos).

Además, también hay datos concluyentes que muestran que el grueso de las migraciones se da entre quienes heredan en torno a 150.000 euros y no tanto entre quienes heredan en torno a 600.000 euros. Por lo tanto, son las rentas medias las que se ven obligadas a seguir este tipo de estrategias para aminorar o eliminar la incidencia de este tributo.

En los últimos años, se han generalizado las protestas de la ciudadanía contra la fiscalidad aplicada a las herencias, sobre todo porque este impuesto se aplica sobre bienes que ya han sufrido una, dos y hasta tres capas de tributación (caso, por ejemplo, de una vivienda, que se adquiere con ingresos que ya han pagado impuestos en concepto de IRPF, de IVA y del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados).<sup>39</sup>

Si analizamos la residencia fiscal de los grandes patrimonios en España, vemos que la mayoría tiene su sede en Madrid (caso del 68% de los ricos españoles), mientras que el 32% restante no ha dado ese paso pero, en muchos casos, ha implementado sofisticadas estrategias de elusión fiscal que, dentro de lo permitido por la ley, permite transferir patrimonio de manera menos gravosa.

Es importante recordar, además, que las renunciaciones a herencias se han triplicado en España, puesto que este tributo se exige de forma líquida (dinero) a pesar de que el grueso de las herencias son ilíquidas (por ejemplo, una vivienda) y de que algunas tienen aparejadas algunas deudas (por ejemplo, una hipoteca).

Ante esta situación, más de 200.000 personas se han visto obligadas a renunciar a su herencia (uno de cada diez casos). Aquellos que sí han podido hacer frente al impuesto, han sufrido un *palo fiscal* que solo entre 2013 y 2018 ha mermado el patrimonio de las familias españolas en 14.000 millones de euros.

Otro ejemplo de estas consecuencias negativas que se derivan de la *caza fiscal* a los ricos y que golpean al grueso de la población lo tenemos en el llamado impuesto al lujo, aplicable a la compra de mansiones, yates o coches de alta gama.

Sin embargo, la evidencia pasada de este tipo de tributos desaconseja la aplicación de tales gravámenes. Un ejemplo notorio es el impuesto que introdujo Estados Unidos a comienzos de los años 90 para gravar con un 10% la compra de embarcaciones con un precio superior a los 100.000 dólares.

Aquella medida, impulsada por el senador Ted Kennedy, provocó un desplome en la venta de yates de hasta el 77%. Se estima que el empleo generado por el sector se hundió de manera significativa, con la destrucción de entre 400.000 y 600.000 asalariados. *El impuesto al lujo terminó siendo un castigo a los pobres.*

Algo parecido sucedió en Italia. Durante la *Gran Recesión*, el país transalpino se aprobó también una tasa anual sobre las embarcaciones de lujo.

El pago del gravamen oscilaba entre los 800 y los 25.000 euros, dependiendo de los metros de eslora del barco. Sin embargo, tal decisión motivó una reacción inmediata entre los propietarios de estas embarcaciones que acabó golpeando a la recaudación fiscal, al empleo, al consumo y otras variables.

Los datos que divulgó *The Economist* sobre la experiencia italiana apuntan que el 20% de los propietarios de yates no renovaron sus permisos para evitar este tipo de figura fiscal. Las ventas de combustible en los puertos de la costa italiana se hundieron hasta un 40%, mientras que las ventas en los locales comerciales de las playas cercanas a Roma cayeron un 50%.

No hay que olvidar que el mercado del lujo mueve 680.000 millones de euros, de los que un 38% corresponden a Europa. Obviamente, estas cifras se traducen en una fuerte creación de empleo. Así, aunque los consumidores de estos negocios son personas de mayor poder adquisitivo, los beneficios se extienden al conjunto de la economía, que sale reforzado gracias a una demanda que genera trabajo, ingresos, recursos fiscales y actividad.

Todas las estimaciones disponibles apuntan que la hipotética aprobación de una tasa de este corte reportaría escasos recursos fiscales, de forma directa, y podría reducir los ingresos tributarios totales, de forma indirecta. En el caso de España, se estima que un impuesto así solo dejaría a Hacienda unos ingresos equivalentes al 0,1% de la recaudación fiscal anual.

A cambio, la caída del consumo, las pérdidas de empleo y otras secuelas derivadas de la introducción de dicho impuesto podrían hacer que, en términos netos, el saldo fiscal del experimento terminase siendo negativo para las arcas públicas.

<sup>38</sup> Douglas Holtz-Eakin y Gordon Gray, "Wealth Taxes and Workers", *American Action Forum* (10 de enero de 2020).

<sup>39</sup> Rafael González-Val y Miriam Marcén, "¿Votan los españoles con los pies ante el *dumping* fiscal? El caso del Impuesto de Sucesiones y Donaciones?", *Instituto de Estudios Fiscales* (2019).

## PARADOJAS DEL IGUALITARISMO

La ceguera de quienes insisten en forzar una mayor igualdad revela que, en el fondo, quienes suscriben este discurso no son conscientes de que tal objetivo se podría lograr implementando medidas tremendamente regresivas. Si se trata de igualar resultados económicos artificialmente, entonces se abren las puertas a todo tipo de intervenciones, muchas de ellas diametralmente opuestas al tipo de política económica que dicen defender los autoproclamados progresistas. No solo eso: un marco de pensamiento tan rígido plantea escenarios paradójicos que, en última instancia, lo que verdaderamente hacen es recordarnos que la reducción de la desigualdad no tiene por qué ser, en absoluto, una prioridad de política pública, puesto que a menudo puede suceder que las medidas tendentes a generar esa equidad tengan consecuencias negativas para el bienestar.

Pensemos, por ejemplo, en la remuneración que obtienen los empleados públicos. En muchos países de la Unión Europea, dichos trabajadores perciben salarios más elevados que sus pares del sector privado. En consecuencia, una política igualitaria consistiría en bajar los sueldos de los funcionarios. Millones de personas percibirían menos renta de la noche a la mañana, pero la desigualdad habría bajado.

Según los estudios del Banco Central Europeo, esa brecha es predominante en la mayoría de países del Viejo Continente.<sup>40</sup> Estos hallazgos del BCE han sido confirmados también por la Comisión Europea, que también encuentra un predominio de mayores niveles retributivos en el sector público.<sup>41</sup>

Aunque la brecha es generalizada, alcanza una dimensión más honda en algunos socios de la UE como Grecia, Irlanda, Italia, Portugal y España. Da la casualidad de que todos estos países han enfrentado graves problemas fiscales durante la *Gran Recesión*.

Grecia, Irlanda y Portugal evitaron su quiebra definitiva con programas de “rescate” gestionados por la Comisión Europea, el Fondo Monetario Internacional y el BCE, mientras que España obtuvo fondos comunes para evitar el colapso de su sistema financiero e Italia se ha beneficiado de otras medidas de apoyo indirecto que han evitado su *default*, caso de la “barra libre” de liquidez o del programa de compra de deuda que ha impulsado el BCE.

Pensemos en el caso español. Según el Instituto Nacional de Estadística, los empleados de las Administraciones Públicas perciben un 45% más que los trabajadores del sector privado. La Agencia Tributaria ha hecho este mismo cálculo y ha encontrado un diferencial del 40%. Por lo tanto, una forma de implementar una receta efectiva e inmediata contra la desigualdad en el país ibérico consistiría en reducir la oferta del empleo público o rebajar de forma generalizada los salarios de dichos trabajadores.<sup>42</sup> He aquí un primer ejemplo de lo peligroso que es sacralizar las tesis del igualitarismo: llevando al extremo este tipo de razonamiento, se puede justificar todo tipo de medidas que conduzcan a reducir la brecha retributiva.

Otro factor que explica las diferencias retributivas es el tamaño de las empresas. Aunque el grueso

40 Raffaella Giordano, Domenico Depalo, Manuel Coutinho Pereira, Bruno Eugène, Evangelia Papapetrou, Javier J. Perez, Lukas Reiss, y Mojca Roter, “The Public Sector Pay Gap in a Selection of Euro Area Countries”, *Working Paper* n. 1046/2011, *Banco Central Europeo* (2011).

41 Francisco de Castro, Matteo Salto y Hugo Steiner, “The gap between public and private wages: new evidence for the EU”, *Economic Papers* n. 508, *Comisión Europea* (octubre de 2013).

42 Instituto Nacional de Estadística, *Encuesta de Estructura Salarial* (2017).

del tejido productivo europeo son pymes, son las compañías de mayor tamaño las que abonan salarios más altos. Sin embargo, la mayoría de las regulaciones y obligaciones fiscales tratan más duramente a las grandes compañías que a las segundas.

Partiendo de esa base, una política coherente con la obsesión igualitarista podría sostener que dicha situación debe ser invertida y que tanto la regulación como la fiscalidad deben tratar más duramente a las pymes y crear un marco institucional concebido para favorecer a las grandes compañías. Por otro lado, otra forma de obtener ese resultado sería acabar con las empresas de mayor tamaño, tomando medidas que impidan la aceleración y el crecimiento societario o incluso actuando contra las corporaciones que ya están operando.

El caso de España nos permite ejemplificar esta situación a la perfección. La Encuesta de Estructura Salarial del INE denota que las empresas de mayor tamaño (aquellas que tienen más de 250 trabajadores) pagan un 90% más que aquellas sociedades que cuentan con diez o menos asalariados en su plantilla.<sup>43</sup>

De los datos anteriores se desprende que, si la prioridad es lograr una mayor igualdad, entonces una política coherente con dicho fin sería la de primar la existencia de grandes corporaciones (con el consecuente golpe a las pymes) o, en sentido contrario, tumbar a dichas firmas hasta hacerlas desaparecer y fomentar una igualdad basada en el predominio de sociedades de reducido tamaño.

También la educación es un factor explicativo de las diferencias salariales. Los informes de la OCDE muestran una brecha significativa entre los ingresos de aquellos trabajadores que han completado estudios universitarios y la retribución de los asalariados que terminaron su etapa formativa en

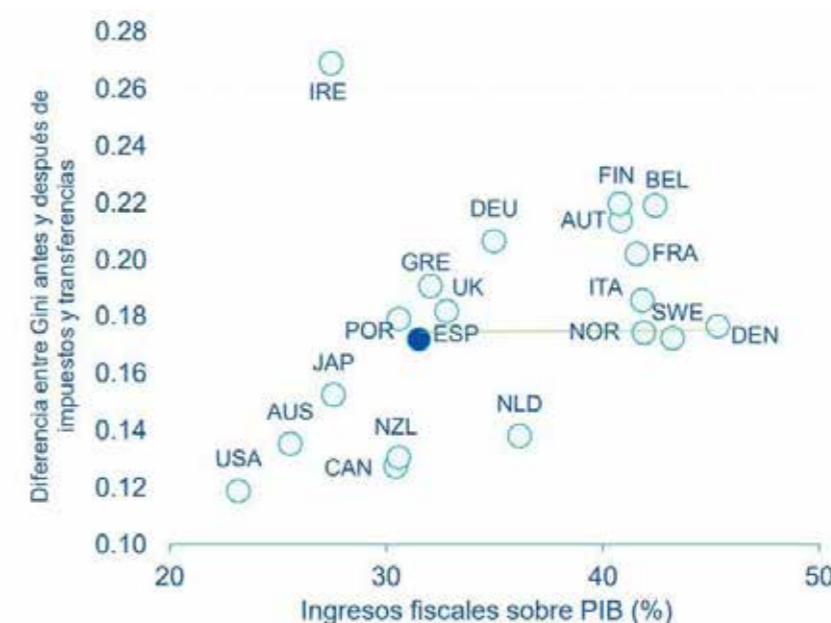
la educación secundaria. En España, por ejemplo, la diferencia de renta es del 57% entre los primeros y los segundos.

En consecuencia, una política coherente con la obsesión igualitaria pasaría por reducir la oferta de formación terciaria o por pretender que toda la población sea universitaria. Ni uno ni otro extremo tienen sentido ni encajan con las decisiones y preferencias que expresan las personas en libertad, pero la obsesión igualitarista justificaría tomar medidas en esta dirección.<sup>44</sup>

La fijación con la horizontalidad de ingresos también enfrenta el problema metodológico de decidir a partir de qué nivel de renta se considera que los ingresos deben ser aminorados. Si, por ejemplo, decimos que una renta alta es aquella que gana más que el 99%, ¿no ignoramos acaso que, dentro del 1% restante, hay enormes diferencias que, de hecho, pueden ser incluso mayores que las que separan al 1% con el 99%?

En Estados Unidos, por ejemplo, si analizamos al 10%, al 1% o al 0,5% de más patrimonio encontramos que su cuota de la riqueza nacional se ha mantenido constante desde los años 60. De hecho, solo hay un salto más significativo entre el 0,1%, los *superricos*, según se desprende de los estudios de Emmanuel Saez y Gabriel Zucman, colaboradores habituales del propio Piketty. Ambos autores encuentran también que la falta de ahorro y el excesivo endeudamiento asumido por las clases medias también ha contribuido a la desigualdad.<sup>45</sup> De nuevo, los datos revelan una paradoja ligada a este tipo de debates. Como hemos visto, incluso entre los ricos hay grandes diferencias y, por otra parte, la mayor cuota de la riqueza nacional que controlan dichos grupos de población tiene más que ver con las malas decisiones del resto de población en términos financieros que con aciertos estratégicos de los más acaudalados.

**GRÁFICO 19.**  
**Ingresos fiscales y reducción del Índice de Gini, antes y después de impuestos y transferencias sociales (OCDE, 2010).**



Fuente: BBVA Research.

También es importante recordar que, por mucho que el discurso políticamente correcto sobre estas cuestiones incida en la necesidad de aumentar los ingresos tributarios y las transferencias sociales como receta para igualar la renta disponible de los hogares, la evidencia indica que es posible lograr esos objetivos con niveles muy distintos de fiscalidad y gasto público, tal y como demuestra el gráfico 19.<sup>46</sup>

Dicho recurso pone de manifiesto que España reduce el Índice de Gini de desigualdad de renta unos 0,18 puntos con una presión fiscal que tiende al 30% del PIB, mientras que Noruega, Suecia y Dinamarca obtienen resultados similares con un peso mucho mayor de los impuestos sobre la producción (alrededor del 45% del PIB).

La palma se la lleva Irlanda, que no solo es el país europeo que más reduce el Índice de Gini de desigualdad de renta mediante sus políticas de impuestos y de transferencias sociales (0,26 puntos), sino que además lo hace con una presión fiscal mucho menor (no llega al 30% del PIB).

Sucede, entonces, que el discurso políticamente correcto sobre la desigualdad tiende a asumir que un aumento de los impuestos y del llamado gasto social puede generar una menor brecha retributiva en términos efectivos, pero los datos demuestran que esto no tiene por qué ser así y, de hecho, ponen de manifiesto que un modelo liberal logra el mejor resultado en materia de corrección de la desigualdad con uno de los niveles de presión fiscal más bajos de la Unión Europea. Otra paradoja que tumba los mantras que inundan este tipo de debates.

<sup>46</sup> Doménech (2016).

<sup>43</sup> Ibid.

<sup>44</sup> Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, "Education at a Glance" (2019).

<sup>45</sup> Diego Sánchez de la Cruz, "Los ricos también lloran: el 0,1% más acaudalado deja atrás al resto", *Libre Mercado* (6 de abril de 2014). Disponible en: <<http://www.libremercado.com/2014-04-06/los-ricos-tambien-lloran-el-01-mas-acaudalado-deja-atras-al-res-to-1276515019>>.

9

## LIBERTAD ECONÓMICA, PROGRESO E IGUALDAD

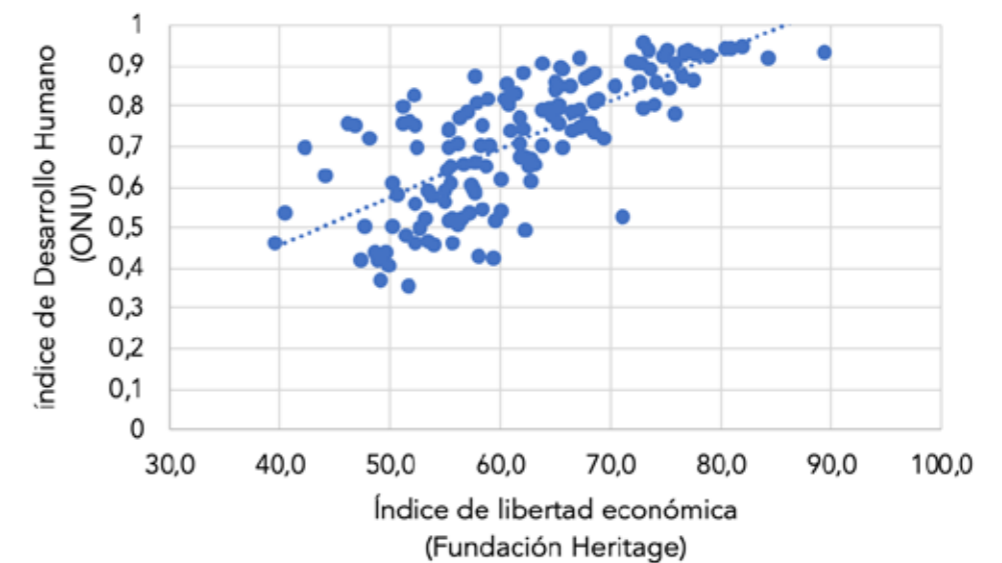
La economía de mercado ha permitido un avance espectacular en las condiciones de vida de los seres humanos. Si hace doscientos años, el 90% de la población global vivía bajo el umbral de la pobreza, hoy dicho porcentaje ronda el 10%.

Pero todo ese progreso no se ha desarrollado de forma equitativa. En un mismo continente, podemos encontrar países muy prósperos y otros mucho menos desarrollados. Estas diferencias se explican por las

instituciones informales (ideas, creencias valores) y las instituciones formales (leyes, normas, regulaciones).

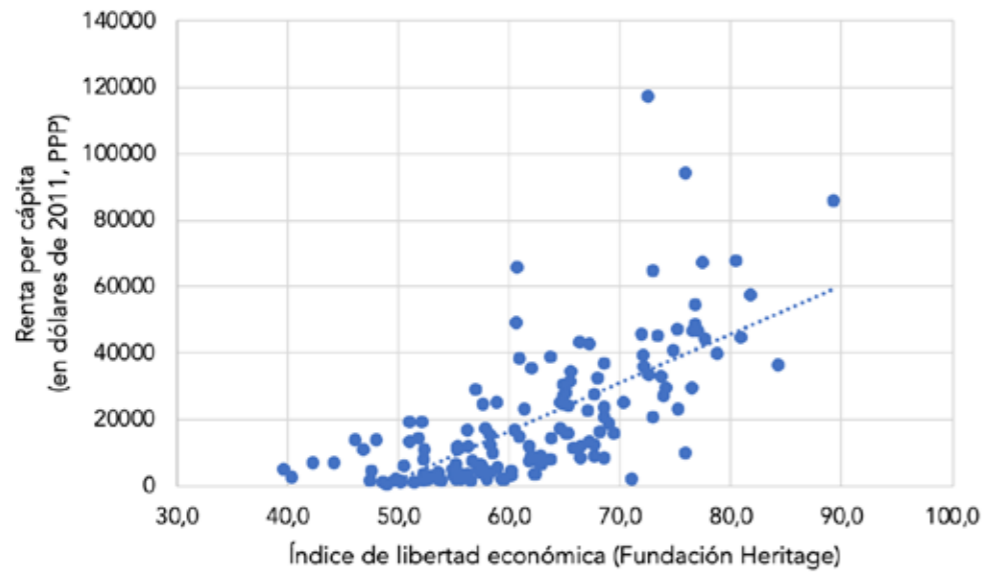
Todos los estudios muestran que un mayor grado de libertad económica genera más progreso social. Por mucho que el capitalismo sea, probablemente, el sistema más criticado por intelectuales y artistas, lo cierto es que la historia ha demostrado su superioridad frente a cualquier otra forma de organización económica.

**GRÁFICO 20.**  
**Índice de libertad económica vs Índice de desarrollo humano.**



Fuente: elaboración propia a partir de Calvo y López (2019).

**GRÁFICO 21.**  
**Índice de libertad económica vs Índice de desarrollo humano.**



Fuente: elaboración propia a partir de Calvo y López (2019).

Como se puede ver en los gráficos 20 y 21, el Índice de Libertad Económica guarda una estrecha relación con distintos indicadores relativos al bienestar socioeconómico de las personas. Si cruzamos dicha publicación con el Índice de Desarrollo Humano que elabora Naciones Unidas y que mide cuestiones relativas a la salud y la educación, podemos ver que los países más abiertos al modelo capitalista logran también mejores resultados en esta medición. Lo mismo sucede si ponemos el foco en la renta por habitante, puesto que las economías más liberales consiguen un nivel más alto de ingreso medio que los sistemas intervencionistas.<sup>47</sup>

De modo que, en clave global, las desigualdades existentes en materia de desarrollo no se explican más que por el acercamiento de unos países y el alejamiento de otros a las ideas centrales del libre mercado, que no son otras que la salvaguardia de los derechos de propiedad, la eficiencia judicial, la ausencia de corrupción, la competitividad fiscal, la eficiencia en el gasto público, el control del déficit y el endeudamiento, la flexibilidad laboral, la adopción de

regulaciones que favorezcan la actividad empresarial, la estabilidad monetaria, la apertura comercial, las facilidades para la inversión y la calidad del sistema bancario.

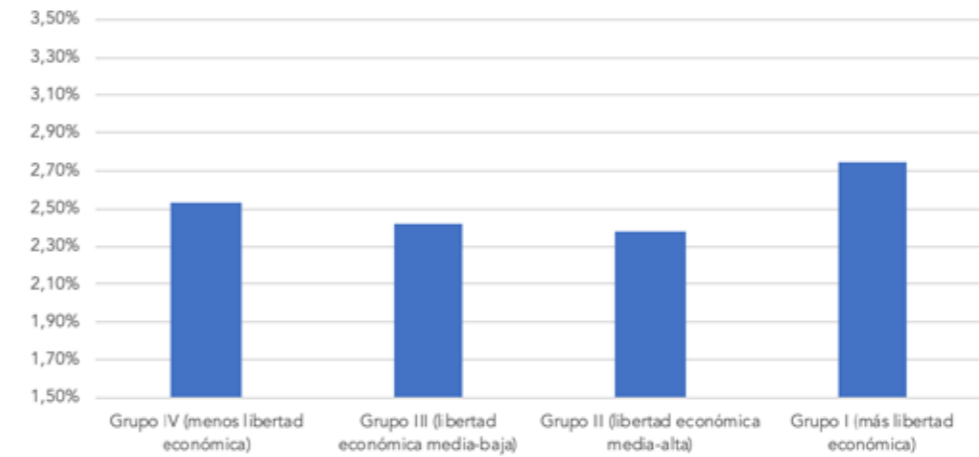
De hecho, las auditorías de libertad económica que ha realizado el Instituto Fraser muestran que, por lo general, el 10% de menor renta gana el mismo porcentaje de la renta nacional en las economías abiertas y cerradas... pero con la diferencia de que las primeras son mucho más ricas que las segundas, lo que significa que el 10% de menores ingresos percibe 1.500 dólares de renta anual media en los países más hostiles al capitalismo, frente a los 10.646 que se embolsa allí donde impera un clima más favorable a la economía de mercado.

Estas mismas auditorías revelan que la pobreza es mucho mayor en las economías más cerradas al mercado que en los países que abrazan abiertamente las tesis del capitalismo. De modo que el *laissez faire* ofrece mejores resultados absolutos y relativos para los más vulnerables.<sup>48</sup>

47 Santiago Calvo y Lucía López Oviedo, "Libertad económica en las regiones de España", *New Direction* (2019).

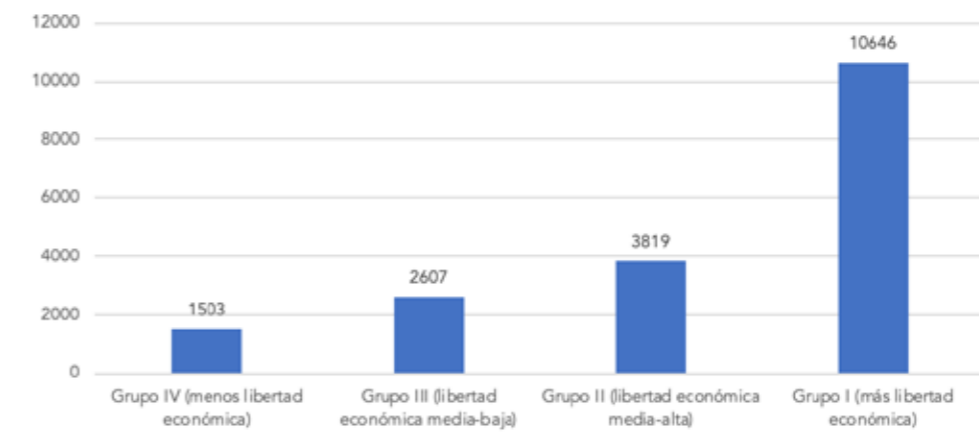
48 Instituto Fraser, *Economic Freedom of the World 2019*.

**GRÁFICO 22.**  
**Porcentaje de la renta nacional percibido por el 10% de menos ingresos, por nivel de libertad económica.**



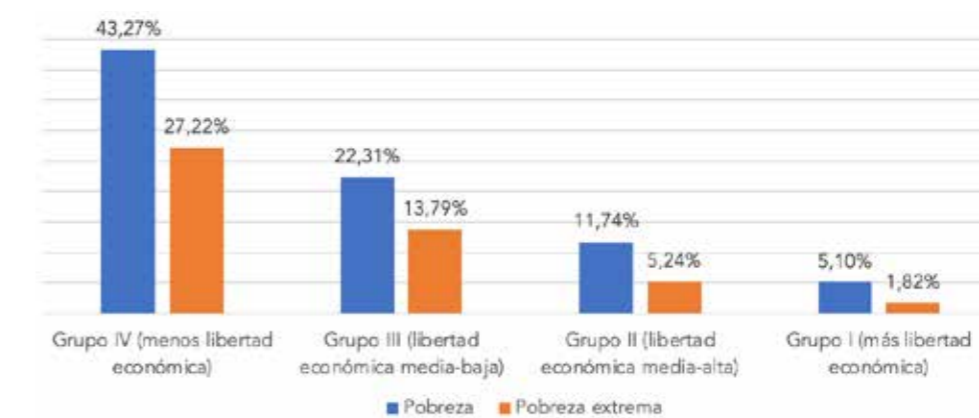
Fuente: Instituto Fraser.

**GRÁFICO 23.**  
**Renta media del 10% de menos ingresos, por nivel de libertad económica (en dólares de 2016, PPP).**



Fuente: Instituto Fraser.

**GRÁFICO 24.**  
**Tasa de pobreza y pobreza extrema, por nivel de libertad económica.**



Fuente: Instituto Fraser.

Así, para ser exactos, la tasa de pobreza es del 43,27% en las economías menos libres, pero cae al 5,1% en los países con un sistema más cercano al ideal capitalista.

Lo mismo ocurre con la pobreza extrema: 27,22% a un lado frente a 1,82% al otro.

## LA EROSIÓN DE LOS VALORES BURGUESES

Joseph Schumpeter teorizó sobre el fin del capitalismo. El brillante economista e historiador tenía claro que el sistema de mercado funciona mejor que cualquier otro, pero también advertía de que su continuo proceso de *destrucción creadora* podía generar suficiente desapego social como para que una coalición de intelectuales y políticos minase las bases del modelo de mercado y acabase por implantar todo tipo de medidas intervencionistas.

En la misma línea van los estudios de Antonio Escotado sobre los enemigos del comercio. El célebre pensador español ha explorado la impopularidad del mercado desde el mundo antiguo hasta el presente, mostrando cómo el ideal comunista y socialista que aún pervive es solo un vestigio de los prejuicios milenarios contra el mérito, el esfuerzo y la competencia que imperan en el mercado.

La obra de Deirdre McCloskey también es significativa. Sus libros sobre los *valores burgueses* resaltan lo importante que ha sido, en términos históricos, el desarrollo de un marco de respeto y apoyo social hacia los procesos emprendedores. Cuando el comercio está mal valorado socialmente, es difícil que florezca el mercado. Pero, si ocurre al revés, se genera

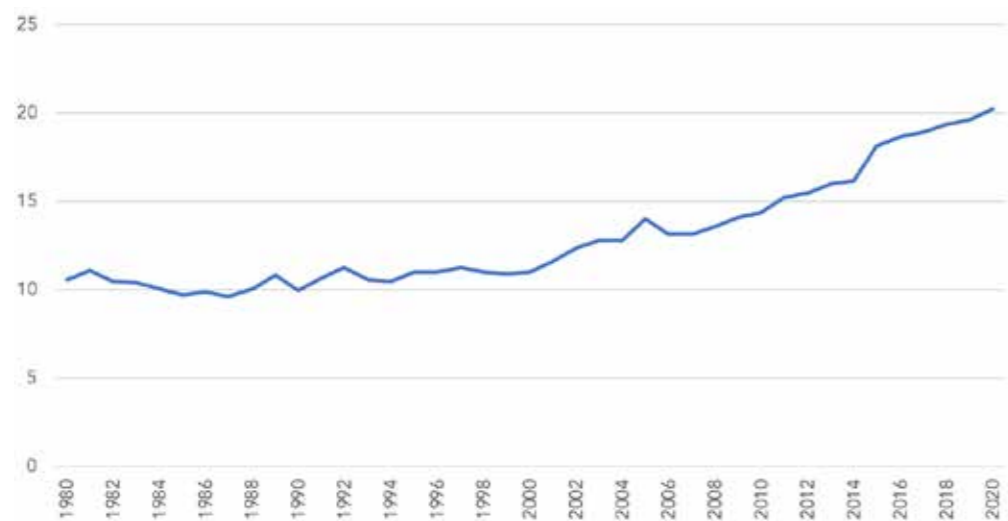
un círculo virtuoso, puesto que esa cultura pro-empresa induce procesos de innovación, competencia y empresarialidad.

Las ideas, pues, son importantes. El capitalismo requiere de capitalistas. Si no hay respaldo social hacia un sistema, se minan sus instituciones informales y, por el camino, se erosionan sus instituciones formales. Allí donde el empresario es mirado con recelo, no tardan en aparecer las regulaciones restrictivas o los impuestos confiscatorios. Todo esto conspira a favor del peor igualitarismo, puesto que nos conduce a un mundo de mediocridad en el que el éxito es castigado, la innovación no es tolerada y la horizontalidad de resultados se convierte en la única prioridad.

En Europa no soplan vientos favorables a estas ideas. En clave política vemos que el voto medio a partidos antisistema ha subido del 10% al 20% entre 1980 y 2020. Incluso la extrema izquierda, que pasó de sumar el 10% del voto medio en 1980 a obtener apenas el 4% a mediados de la década de los 2000, ha reaparecido con fuerza tras el estallido de la *Gran Recesión* y ha entrado en coaliciones de gobierno en países como Grecia o España.<sup>49</sup>

<sup>49</sup> Andreas Johansson-Heinö, *Timbro's Authoritarian Populism Index* (2016-2020).

**GRÁFICO 25.**  
**Voto medio en la UE a formaciones políticas populistas (1980-2016).**



Fuente: elaboración propia a partir de Andreas Johansson Heinö.

El auge político del populismo aviva, pues, el temor a que las bases del sistema liberal se estén erosionando. Pero, como es lógico, ese auge de fuerzas contrarias al mercado es solo la manifestación electoral del sentir de millones de votantes que, a lo largo del tiempo, han empezado a desarrollar una mirada recelosa del capitalismo.

Según las encuestas del proyecto *Global Entrepreneurship Monitor*, hay ciertos países europeos donde el ideal empresarial sigue gozando de buena prensa. El 76% de los alemanes, el 80% de los irlandeses o el 85% de los finlandeses creen que lanzar una empresa brinda cierto estatus y consideración socioeconómica. Sin embargo, este porcentaje es de apenas un 48% en España.<sup>50</sup>

**GRÁFICO 26.**  
**Porcentaje de encuestados que dice estar de acuerdo con la afirmación “Emprender brinda estatus social y económico” (2015).**

País	% de acuerdo
Finlandia	85%
Irlanda	80%
Alemania	76%
Eslovenia	70%
Luxemburgo	69%
Italia	69%
Grecia	68%
Países Bajos	65%
Estonia	62%
Bélgica	55%
Eslovaquia	54%
España	48%

Fuente: *Global Entrepreneurship Monitor*.

Algo similar ocurre si nos ceñimos a las principales preguntas del *Eurobarómetro* que abordan este tipo de cuestiones. Por ejemplo, cuando este sondeo

pregunta a los ciudadanos del Viejo Continente si consideran que “la globalización es una oportunidad para aumentar el crecimiento económico”,

encontramos que solo un 57% de los ciudadanos opina que esto es así. Hay, eso sí, cierta brecha por países: en Suecia, Países Bajos, Dinamarca, Finlandia, Alemania o Irlanda se supera el 70%, pero en otros países comunitarios se dan porcentajes mucho menores.<sup>51</sup>

De hecho, hay muchos países europeos donde un porcentaje alarmantemente elevado de la población cree que “el sector privado debe ser el motor de la creación de empleo”. Así, la media de respuestas afirmativas en la UE fue de apenas un 62%.

**GRÁFICO 27.**  
**Porcentaje de encuestados que dice estar de acuerdo con la afirmación “la globalización es una oportunidad para aumentar el crecimiento económico” (2015).**

País	% de acuerdo
Suecia	78%
Países Bajos	77%
Dinamarca	76%
Finlandia	72%
Alemania	71%
Irlanda	70%
Reino Unido	61%
Polonia	60%
UE-28 (MEDIA)	57%
Luxemburgo	56%
Portugal	55%
Italia	51%
Eslovaquia	51%
Austria	50%
Francia	48%
España	48%
Bélgica	47%
República Checa	44%
Grecia	32%
Bulgaria	52%
Croacia	63%
Chipre	36%
Letonia	53%
Lituania	63%
Hungría	64%
Malta	76%
Rumanía	53%
Eslovenia	63%
Estonia	51%

Fuente: Eurobarómetro.

<sup>51</sup> Eurobarómetro de la Comisión Europea, *Número 83* (Primavera de 2015).

<sup>50</sup> Global Entrepreneurship Monitor (2015). Disponible en: <<http://www.gemconsortium.org/report>>.

**GRÁFICO 28.**  
**Porcentaje de encuestados que dice estar de acuerdo con la afirmación “el sector privado debe ser el motor de la creación de empleo”.**

País	% de acuerdo
Finlandia	80%
Malta	78%
Dinamarca	74%
Austria	73%
Rumanía	73%
Irlanda	72%
Suecia	71%
Alemania	71%
Portugal	71%
Luxemburgo	67%
Croacia	67%
Eslovaquia	65%
Países Bajos	64%
Polonia	64%
Reino Unido	63%
Bélgica	63%
Grecia	63%
Lituania	62%
UE-28 (MEDIA)	62%
República Checa	61%
Bulgaria	61%
España	59%
Francia	57%
Hungría	56%
Chipre	55%
Letonia	53%
Estonia	53%
Italia	50%
Eslovenia	50%

Fuente: Eurobarómetro.

La *Fundación BBVA* estudió estas cuestiones con una serie de sondeos que salieron a la luz en 2013 y que buscan conocer mejor los valores sociales, políticos y económicos de los europeos. De nuevo, se vuelve a repetir la misma dinámica y vemos que, si bien los postulados inherentes a la economía de mercado tienen una notable aceptación social en algunos países europeos, otros socios comunitarios presentan una situación distinta.<sup>52</sup>

Lo vemos, por ejemplo, en los gráficos 29 y 30: el primero muestra que la confianza en los empresarios no es muy elevada (llega al 56% en el país con un resultado más alto), mientras que el segundo muestra que muchos ciudadanos creen que asegurarse un nivel de vida digno no es principalmente su responsabilidad sino que depende, ante todo, del Estado.

Por otro lado, cuando se pregunta directamente por la desigualdad, vemos que también hay un porcentaje significativo de europeos que no respalda la afirmación de que “las diferencias salariales son necesarias para que quienes se esfuerzan más tengan ingresos más altos” (ver gráfico 31). Aunque esta consideración recibe el visto bueno del 79% de los daneses o del 75% de los holandeses, solo un 42% de los españoles o un 47% de los italianos suscribe tal postulado.

De hecho, si fundimos la tabla de respuestas de todas las preguntas realizadas por la *Fundación BBVA* en esta primera encuesta de valores europea de 2013 vemos que el nivel medio de respaldo a los postulados esenciales de la economía de libre mercado es alarmantemente bajo en toda Europa, con porcentajes muy bajos de apoyo a las ideas-fuerza del liberalismo (ver gráfico 32).

<sup>52</sup> Los datos que recogen las conclusiones de la encuesta fueron recopilados por la *Fundación BBVA* en el informe *Valores políticos-económicos y crisis* (2013). Disponible en: <<http://www.fbbva.es/TLFU/dat/Presentacionvalues.pdf>>. Las tablas que se exponen son una síntesis del sondeo, publicada por Diego Sánchez de la Cruz en el libro *Por qué soy liberal* (Deusto, 2017).

**GRÁFICO 29.**  
**Porcentaje de encuestados que dice tener confianza en los empresarios (2013).**

País	% de respaldo
Suecia	56%
Italia	54%
Países Bajos	53%
Alemania	51%
Dinamarca	50%
República Checa	48%
Reino Unido	47%
Polonia	43%
España	41%
Francia	37%

Fuente: elaboración propia a partir de Diego Sánchez de la Cruz y BBVA Research.

**GRÁFICO 30.**  
**Porcentaje de encuestados que respalda la afirmación de que “ante todo, asegurarse un nivel de vida digno es responsabilidad de las personas, no del Estado” (2013).**

País	% de respaldo
Reino Unido	57%
Países Bajos	57%
Alemania	48%
República Checa	48%
Dinamarca	46%
Francia	44%
Polonia	41%
Suecia	37%
España	24%
Italia	20%

Fuente: elaboración propia a partir de Diego Sánchez de la Cruz y BBVA Research.

**GRÁFICO 31.**  
**Porcentaje de encuestados que respalda la afirmación de que “las diferencias salariales son necesarias para que quienes se esfuerzan más tengan ingresos más altos” (2013).**

País	% de respaldo
Dinamarca	79%
Países Bajos	75%
Francia	67%
Alemania	67%
Reino Unido	65%
Suecia	64%
República Checa	63%
Polonia	54%
Italia	47%
España	42%

Fuente: elaboración propia a partir de Diego Sánchez de la Cruz y BBVA Research.

**GRÁFICO 32.**  
**Porcentaje de encuestados que respalda postulados liberales en las preguntas de la Fundación BBVA (2013).**

País	% de consenso liberal
Alemania	47%
Países Bajos	44%
Reino Unido	43%
República Checa	43%
Polonia	42%
Francia	42%
Dinamarca	41%
Suecia	37%
Italia	36%
España	29%

Fuente: elaboración propia a partir de Diego Sánchez de la Cruz y BBVA Research.

En 2019, la Fundación BBVA se publicó un nuevo sondeo en el que se lanzaban preguntas de este corte a los ciudadanos de distintos países europeos. En la pregunta referida directamente al igualitarismo, encontramos importantes diferencias por países. Por ejemplo, el 49% de los españoles cree que “los

ingresos deberían ser más equilibrados, aunque ello pueda significar que las personas más y menos formadas ganen cantidades similares”, mientras que este porcentaje es del 35% en Italia, del 29% en Alemania, del 28% en Francia o del 24% en Reino Unido.<sup>53</sup>

**GRÁFICO 33.**  
**Porcentaje de encuestados que respalda la afirmación de que “los ingresos deberían ser más equilibrados, aunque ello pueda significar que las personas más y menos formadas ganen cantidades similares”.**

País	De acuerdo	En desacuerdo	NS/NC
España	49	43	8
Italia	35	55	10
Alemania	29	67	4
Francia	28	67	6
Reino Unido	24	69	7

Fuente: elaboración propia a partir de Fundación BBVA.

También los estudios de *Pew Research Center* apuntan en esta dirección. Sus encuestas globales muestran que el respaldo al sistema de mercado es relativamente elevado en algunos países comunitarios (caso de Alemania, con un 73% de la población que

afirma que “la economía de mercado ayuda a que la mayoría de la población viva mejor”), si bien hay niveles mucho más bajos de apoyo a dicha afirmación en otros socios comunitarios (como son Grecia, con un 47%, o España, con un 45%).<sup>54</sup>

**GRÁFICO 34.**  
**Porcentaje de encuestados que respalda la afirmación de que “la economía de mercado ayuda a que la mayoría de la población viva mejor” (2015).**

País	% de acuerdo
Corea del Sur	78%
Alemania	73%
EEUU	70%
Israel	68%
Reino Unido	65%
Francia	60%
Italia	57%
Grecia	47%
Japón	47%
España	45%

Fuente: Pew Research Global.

Los anteriores sondeos ponen de manifiesto que, más allá de los datos objetivos, en no pocos países europeos ha calado la percepción de que el paradigma de mercado no es el mejor sistema económico posible, siendo la desigualdad uno de los temas que más discusión genera en este sentido. De modo que cualquier esfuerzo por revertir la deriva

del igualitarismo pasa, irremediamente, por identificar fórmulas que permitan poner en valor la importancia de la libertad económica como motor de progreso y las limitaciones, paradojas y errores de quienes abogan por hacer de la igualdad un fin supremo al que se debe supeditar toda política económica.

53 Fundación BBVA, Estudio Internacional de valores (2019). Disponible en: <[http://www.fbbva.es/wp-content/uploads/2019/09/Presentacion\\_Estudio\\_Valores\\_2019.pdf](http://www.fbbva.es/wp-content/uploads/2019/09/Presentacion_Estudio_Valores_2019.pdf)>.

54 Diego Sánchez de la Cruz, “La sociedad española, una de las más anticapitalistas del mundo”, *Libre Mercado* (30 de abril de 2015). Disponible en: <<http://www.libremercado.com/2015-04-30/la-sociedad-espanola-una-de-las-mas-anticapitalistas-del-mundo-1276546721>>.

## AHORRO Y EDUCACIÓN, DOS FACTORES CLAVE

Mirando hacia el futuro, hay dos aspectos que irremediamente deben formar parte de este tipo de debates. El primero tiene que ver con la acumulación de capital. Si damos por buena la tesis de Piketty según la cual los retornos de las rentas del capital terminarán superando a la retribución derivada de las rentas del trabajo ( $r > g$ ), entonces es preciso eliminar aquellas barreras que inhiben el ahorro de las rentas medias y bajas.

La primera de esas barreras son los impuestos, que reducen enormemente la renta disponible de los trabajadores europeos. De acuerdo con el *Impuestómetro* que elabora el Instituto Económico

Molinari con datos de la consultora EY para 2017, la suma de IRPF, IVA y cotizaciones sociales reduce notablemente el poder adquisitivo de los asalariados de ingresos medios.

¿A cuánto asciende este esfuerzo fiscal? Se sitúa por encima del 40% del coste laboral por trabajador en 23 de los 28 países que entonces formaban parte de la Unión Europea. Además, en 16 de los 28 socios comunitarios, la retención acumulada en concepto de estas tres tasas supera el 45%, mientras que en 7 de los 28 casos analizados se rebasa el umbral del 50%. Un esfuerzo fiscal mayúsculo que mina el ahorro y, con ello, la acumulación de capital entre las clases medias.

### GRÁFICO 35.

**Impuestómetro (retención fiscal derivada de IRPF, IVA y cotizaciones sociales), UE-28 (2017).**

Puesto	País	Esfuerzo fiscal en %			
1	Francia	57,41%	15	Finlandia	46,36%
2	Bélgica	56,74%	16	Polonia	45,20%
3	Austria	54,28%	17	Croacia	44,42%
4	Alemania	52,27%	18	Portugal	44,33%
5	Grecia	52,10%	19	Eslovenia	43,78%
6	Italia	51,56%	20	Estonia	43,57%
7	Hungría	50,88%	21	España	43,31%
8	Suecia	47,40%	22	Dinamarca	41,41%
9	Eslovaquia	46,78%	23	Luxemburgo	40,76%
10	Letonia	46,77%	24	Bulgaria	38,39%
11	Países Bajos	46,75%	25	Reino Unido	35,08%
12	Rumanía	46,69%	26	Irlanda	31,77%
13	República Checa	46,66%	27	Malta	29,82%
14	Lituania	46,60%	28	Chipre	23,40%

Fuente: elaboración propia a partir de Foro Regulación Inteligente.

Midiendo estos datos en términos monetarios, encontramos que un salario medio paga en España unos 14.776 euros anuales de IRPF, IVA y cotizaciones sociales, que se traducen en unos 517.160 euros de contribución total a las arcas públicas durante una vida laboral media (35 años).

Diversos autores han propuesto la eliminación de las barreras al capital mediante un programa de capitalización de las pensiones. No hay que olvidar que parte importante del coste laboral se destina a sufragar el pago de cotizaciones sociales que, en la mayoría de países, van a parar a un sistema de reparto en el que no se genera ahorro, sino que simplemente se transfieren fondos de los trabajadores a los jubilados.

¿Qué puede suponer una reforma de este tipo? Tomemos el caso de España. Ahora mismo, las cotizaciones sociales suponen un pago anual de 9.518 euros para un salario medio. De esa cifra, 7.851 los abona la empresa y 1.667 corren a cargo del empleado. Pues bien, acumular durante 35 años esas aportaciones permitiría crear un ahorro de 333.310 euros durante la vida laboral de un asalariado. Invertir esos fondos en productos de renta fija (es decir, siguiendo una estrategia conservadora con retornos anuales del 3%) generaría 618.353 euros, capital con el que se podría auto-financiar la pensión y, de hecho, la prestación sería más elevada (2.500 euros de media, frente a los 1.000 euros actuales). Por el camino, esto permitiría multiplicar el capital de los españoles y desarrollaría unos mercados de capitales más integrados, diversificados y profundos.

La prestigiosa economista francesa Veronique de Rugy ha ensalzado este tipo de propuestas: “si nos

preocupa que las clases medias y bajas tengan menos acceso a las rentas del capital, no es necesario reivindicar que el Estado suba impuestos y aumente el gasto (...). Es más recomendable ofrecer soluciones de mercado, tales como la capitalización de las pensiones o la rebaja de los impuestos al ahorro. Al fin y al cabo, si desigualdad que anticipa Piketty la generan las rentas del capital, entonces debemos retirar las barreras que complican que las clases medias y bajas accedan a estas fuentes de riqueza”.<sup>55</sup>

En la misma línea se ha manifestado Michael Tenner: “mejorar el acceso de las clases medias y bajas a las rentas del capital solucionaría muchos de los problemas que denuncia Piketty. Sin embargo, a la izquierda no le gustan estas medias. En vez de recortar la desigualdad enriqueciendo a los de abajo, porque realmente quieren disminuirla empobreciendo a los de arriba”.<sup>56</sup>

Otra cuestión que también debe formar parte de la conversación es la referida a la educación. En un contexto de mercado como el actual, la riqueza económica no bebe principalmente de capital físico o financiero, sino de capital humano, es decir, de las ideas que somos capaces de implementar a diario para desarrollar proyectos de forma más eficiente y competitiva. En consecuencia, preparar mejor a los trabajadores de hoy y de mañana es una asignatura pendiente que contribuirá de forma directa a aplanar la distribución de la renta de forma progresiva, orgánica, integrada y meritocrática. No se trata, pues, de empobrecer a unos para enriquecer a otros, sino de mejorar las oportunidades que ofrece la economía para el desarrollo individual y la prosperidad social.

<sup>55</sup> Veronique de Rugy, “What’s wrong with Piketty’s answer to inequality”, *National Review* (24 de abril de 2014). Disponible en: <<http://www.nationalreview.com/corner/376494/whats-wrong-pikettrys-answer-inequality-veronique-de-rugy>>.

<sup>56</sup> Michael Tenner, “Piketty Gets Its Wrong”, *National Review* (23 de abril de 2014). Disponible en: <<http://www.nationalreview.com/2014/04/piketty-gets-it-wrong-michael-tanner>>.

## LA INMORALIDAD DEL IGUALITARISMO

Los postulados del igualitarismo emanan de una mentalidad estatista que jamás se plantea la mayor desigualdad de todas: la que separa al sector público del sector privado.

Tomemos el caso de España. Entre 2007 y 2013, el empleo del sector privado cayó de 14,1 a 11,1 millones de asalariados. Por el contrario, la ocupación del sector público pasó de 3,3 a 2,9 millones de contratados durante ese mismo periodo. Por lo tanto, 3 de 3,4 millones de despidos afectaron al sector privado: el 88% del total.<sup>57</sup> Durante ese mismo periodo, el gasto público aumentó de 422.204 a 467.649 millones de euros, pasando de suponer el 39,3% al 45,8% del PIB.<sup>58</sup>

¿Acaso no es esta otra forma de desigualdad? Quienes claman por equiparar las condiciones económicas, ¿no ven nada anómalo en que el empleo y el gasto público se disparen precisamente cuando el sector privado, que financia dichas estructuras, sufre una crisis de dimensiones históricas?

Como apunta Sánchez de la Cruz, “el silencio a la hora de denunciar esta forma de desigualdad parece apuntar que algunos prefieren que el Estado sea rico y el contribuyente sea pobre, una desigualdad que sí resulta políticamente aceptable para los intervencionistas de todos los partidos. Si tenemos en cuenta todo lo anterior, el peso que se le pretende dar a las tesis igualitaristas solo se explica con advertencias como la que hizo el filósofo Anthony de Jasay en 2013, cuando declaró que el igualitarismo se

está convirtiendo en la nueva religión europea”.<sup>59</sup>

Carlos Rodríguez Braun ha comentado esta ofensiva igualitarista subrayando que sus bases son dos impulsos peligrosos, si no inmorales: “por un lado está la envidia: empobrecer al rico, aunque eso no nos enriquezca. No es egoísta... pero sí degradante. Y por otro lado está el egoísmo: el apoyo a la redistribución porque nos beneficiamos de recibir rentas que han ganado otros”.<sup>60</sup>

En consecuencia, debemos preguntarnos si tiene sentido plantear este tipo de debates en una economía de mercado, cuyo funcionamiento gira en torno a la capacidad de servir a los demás, produciendo bienes o servicios que generen demanda por parte de terceros.

En un régimen económico liberal, un empresario o un trabajador se enriquecen solamente si su oferta encuentra acomodo entre los consumidores. Si su propuesta de valor genera más valor añadido, lo verán reconocido en forma de más ventas y más retribución, respectivamente.

Pero esa ventaja económica es solo relativa, como ya hemos visto, y depende de un continuo proceso de ajuste, coordinado de forma espontánea a través de la competencia. El mercado, pues, es un proceso democrático, en el que todos participan y ofrecen lo mejor de sí mismos con ánimo de maximizar así los retornos obtenidos.

<sup>57</sup> Instituto Nacional de Estadística, *Encuesta de Población Activa*.

<sup>58</sup> Presupuestos Generales del Estado del Reino de España, 2007 y 2013.

<sup>59</sup> Sánchez de la Cruz (2017).

<sup>60</sup> Carlos Rodríguez Braun, “Impulsos igualitarios”, *Expansión* (10 de abril de 2011).





[newdirection.online](http://newdirection.online)



[@europeanreform](https://twitter.com/europeanreform)



[@europeanreform](https://www.instagram.com/europeanreform)