

PIKETTY, Thomas, 2014, *El capital en el siglo XXI*, México, Fondo de Cultura Económica. 663 pp.

Las preguntas básicas que intenta responder la economía son tres: ¿qué producir?, ¿cómo producir? y ¿para quién producir? *El capital en el siglo XXI* atiende la tercera interrogante en circunstancias en que la economía dominante o estándar soslaya la discusión sobre la distribución factorial del ingreso aduciendo que el pago al trabajo y al capital es un hecho técnico derivado de su aportación al producto (teoría de la productividad marginal) y sobre lo cual no habría mucho que comentar; solo se circunscribe a la problemática de la distribución personal de ingreso. Al respecto, el autor no solo resucita un tema fundamental para los economistas clásicos, sino que aprovecha la preocupación de numerosos segmentos de la sociedad sobre los serios impactos que genera la reconcentración de la riqueza y de los ingresos. Recientemente hasta el Fondo Monetario Internacional se está preocupando por la materia.

La aportación principal del autor, Thomas Piketty, consiste en demostrar estadísticamente que el incremento de la desigualdad en la riqueza y los ingresos es la regla del capitalismo, lo cual es una fuerza amenazadora para las sociedades democráticas. Se llega a esta conclusión al demostrar que desde el siglo XVIII hasta el XXI la tasa de retorno al capital ha sido más elevada que la tasa de crecimiento de la economía. Se acumula riqueza a favor de unos pocos, lo cual tiende a transformar al empresario en rentista y a dominar cada vez más a quienes solo tienen trabajo. «Una vez constituido, el capital se reproduce solo, más rápidamente de lo que crece la producción. El pasado devora al porvenir» (p. 643). Frente a este diagnóstico y a sus perspectivas, se propone la reactualización del programa socialdemócrata (también lo llama Estado social) y de un impuesto mundial progresivo sobre la riqueza menor al 2% anual, pero entre 5% y 10% para patrimonios por arriba de 1.000 millones de euros. Como dato complementario, el libro se acompaña –en la página web del autor– de las metodologías e información estadística que le sirvieron de base, las mismas que pueden ser aprovechadas fácilmente.

El libro tiene cuatro partes, además de la introducción. En la primera sección se discute sobre las categorías de análisis: ingreso–producción y riqueza nacional: pública y privada. La segunda presenta los resultados sobre la relación capital/ingreso –en realidad riqueza/ingreso–, tanto a nivel agregado como en los cambios en su composición: pública y privada y por tipo de activos (tierras agrícolas, viviendas, capital extranjero neto, otro capital interno y «esclavos», en algunos casos) para las economías desarrolladas analizadas. En esta parte también se examina la distribución de los ingresos a favor del factor capital y del trabajo. La tercera sección alude a la estructura de las desigualdades, presentando la información de ingresos por deciles al total y por ingresos del capital y de los asalariados.

El autor relleva el tema de los salarios de los altos ejecutivos como un factor explicativo de la elevada desigualdad actual. La cuarta sección, finalmente, discute cómo regular el capital en el siglo XXI.

A pesar de sus aportaciones, el libro tiene problemas y a nuestro juicio fallas en el marco teórico que limitan el diagnóstico, el análisis y la explicación de por qué la desigualdad es un tema clave para la economía. Desafortunadamente, se queda alrededor de muchos de los argumentos y explicaciones de la economía neoclásica. Además, se detectan algunas carencias en las explicaciones, especialmente al momento de analizar la economía estadounidense.

Las explicaciones sobre K. Marx son escuetas, casi de igual dimensión que los espacios asignados a D. Ricardo, T. Malthus y A. Young. El autor se guía por S. Kuznets, quien midió la desigualdad hasta la década del 50 del siglo XX, identificando que ella se reducía en la medida en que el producto per cápita era más elevado. J. M. Keynes y N. Kaldor solo tienen espacios equivalentes a notas al pie de página sobre temas marginales. Se elude o ignora que Keynes propuso también los impuestos a los ingresos y a las herencias en tiempos de crisis con el propósito de contribuir a elevar la propensión a consumir y el consumo para hacer frente a las crisis por insuficiencia de demanda efectiva y considerando que la reducción de las desigualdades redistribuyendo recursos de los ricos a los más pobres es positiva para la demanda y el nivel de actividad económica.

M. Kalecki y todos los poskeynesianos viejos, como P. Garegnani y los jóvenes que siguen en la tradición que vincula la formación de precios, la distribución del ingreso, la demanda y el nivel de producción, no existen en el libro. Otros poskeynesianos, como J. Robinson y L. Pasinetti, son malinterpretados por el autor cuando se habla de la controversia de Cambridge. En el libro tampoco están los regulacionistas franceses, como R. Boyer, que vinculan el análisis económico con la historia y lo social. No hay marxistas de los diferentes siglos; por allí solo una alusión trivial a F. Engels. Y ninguna a P. Baran, E. Mandel y P. Sweezy, ni a los neomarxistas que han trabajado y siguen estudiando teórica y empíricamente la evolución de la tasa de ganancia y las diversas modalidades de crisis: de sobreproducción (subconsumo) y financieras, y la combinación de ambas, desde los estudios de T. Weisskopf a finales de la década de 1970.

Todo el libro se construye a partir de las denominadas tres leyes fundamentales del capitalismo. La primera, relativa a que la participación del capital en el ingreso nacional depende de la tasa de rendimiento del capital por la relación capital/ingreso o riqueza/ingreso; la segunda, que sirve para determinar la relación capital/ingreso, que sería resultado del cociente de la tasa de ahorro de la economía y de la tasa de crecimiento económico; y

la tercera ecuación o ley, que debe verificar el resultado de la diferencia entre la tasa de retorno al capital y la tasa de crecimiento de la economía. Si esta relación es positiva, predominan las fuerzas divergentes que elevan la concentración de los ingresos y de la riqueza y si la diferencia fuera negativa predominarían las fuerzas convergentes a favor de una mayor igualdad. Al respecto, la evidencia en el largo plazo muestra que la tasa de retorno del capital (alrededor del 5%) ha sido superior a la tasa de crecimiento económico.

El reducido marco teórico condiciona que el autor plantee que la desigualdad es básicamente negativa porque afecta a la democracia. Es un canal de transmisión muy importante, pero no el único. Se olvida del circuito económico de la desigualdad hacia el estancamiento económico y la erosión de la cohesión social. La desigualdad genera un progresivo desgaste del capital social y desorden social. En lo estrictamente económico, el autor solo menciona marginalmente que la desigualdad puede afectar la apertura económica, las fuerzas de la competencia y la acumulación por el peso de la riqueza heredada (pp. 519 y 644); asimismo, solo hay pequeñas referencias a que la desigualdad contribuyó a debilitar el sistema financiero. «El alza de la desigualdad tuvo como consecuencia un casi estancamiento del poder adquisitivo de las clases populares y medias en los EE. UU., lo que incrementó la tendencia a un creciente endeudamiento de los hogares modestos» (p. 324), temas que ya han sido tratados por diversos poskeynesianos y neomarxistas.

Germán Alarco Tosoni*

Universidad del Pacífico, Lima

* Correo electrónico: g.alarcotosoni@up.edu.pe