



Documento de Trabajo No. 2015-02

[Working Paper]

La Equidad de los Medios de Producción: un aporte al debate nacional sobre la tributación de la riqueza (Ensayo I)

por

Nicolás Oliva

Centro de Estudios Fiscales - SRI [noliva@sri.gob.ec]

María Angélica Trujillo

Centro de Estudios Fiscales - SRI

Septiembre 2015

La serie Documentos de Trabajo del Centro de Estudios Fiscales tiene por objeto difundir investigaciones sobre temas fiscales, tributarios y de teoría y política económica en general que sean de especial relevancia para el Ecuador.

El presente artículo es de exclusiva responsabilidad de sus autores y no necesariamente representa la posición oficial del Centro de Estudios Fiscales ni del Servicio de Rentas Internas. El contenido se puede difundir siempre que sea sin fines comerciales y con la condición de reconocer los créditos correspondientes refiriendo la fuente bibliográfica.



García Moreno y Sucre Teléfono (593 2) 2582 282

www.cef.sri.gob.ec

Quito - Ecuador

RESUMEN

El presente documento es el primero de dos ensayos que han sido elaborados a la luz del debate nacional sobre los proyectos de ley de impuestos a las herencias y a la plusvalía. El calentamiento de las calles tienen diversas lecturas y causas políticas. Sin embargo, queda en evidencia que el debate sobre la equidad social y la redistribución de los medios de producción como base de una sociedad meritocrática se encuentra aún en el oscurantismo académico y no está en las agendas de los pocos tanques de pensamiento sociales. Esta carencia de debate académico reforzó el pobre y desinformado diálogo político en la sociedad. Esto obliga a retroceder algunos pasos y analizar primero las bases teóricas sobre las que se justifican proyectos políticos de este tipo. Los hechos demostraron que resulta estéril discutir el valor de tarifas o bases imponibles sin que antes se cimienten las bases conceptuales del porqué es necesario un impuesto a la herencia o a la plusvalía. El presente documento hace un recorrido por los conceptos de justicia, libertad, los problemas que trae la desigualdad y como los impuestos convencionales tienen un limitado efecto redistributivo cuando las condiciones de inicio en la distribución primaria del ingreso se encuentran asimétricamente distribuidas. En el segundo ensayo se revisarán las contrastaciones empíricas y resultados concretos sobre las propuestas que Rafael Correa propuso al país en mayo de 2015.

1. LOS IMPUESTOS Y EL DEBATE CAPITAL-TRABAJO

Después de la caída del muro de Berlín, el eje político a nivel mundial giró radicalmente hacia un capitalismo de libre mercado globalizado. La vigencia de la lucha de clases y los movimientos obreros entraron en franco retroceso; la academia y la sociedad civil poco a poco se convenció de aquello, a tal punto que Fukuyama sentenciaba como el "*Fin de la Historia*", expresión que sintetizaba lo que los intelectuales orgánicos estaban construyendo como imaginario colectivo para la sociedad. La sociedad de consumo llegaba para quedarse.

Al mismo tiempo, los partidos políticos se vieron obligados a reconstruir muchos de sus postulados. Por un lado la derecha se radicalizó mientras que la izquierda debió girar hacia el centro para poder alternar en el poder. Un ejemplo claro de aquello fue cómo el partido Laborista inglés poco a poco fue convergiendo a los postulados de libre mercado y flexibilización de la fuerza de trabajo. Su postulado del cuidado del ciudadano "*desde la cuna hasta la tumba*" había quedado en el pasado. Lo mismo se pudo ver en Norteamérica donde el debate político se eclipsó hacia la derecha que cada vez más se ha convertido en el nuevo Centro. Si el discurso (a propósito del *New Deal*) realizado en 1936 por Franklin D. Roosevelt hubiese sido pronunciado el día hoy, no cabe duda que Roosevelt hubiese sido posicionado en la izquierda radical en Estados Unidos y en la izquierda moderada en otras partes del mundo.

En los países desarrollados el campo de disputa ideológica izquierda-derecha es cada vez más estrecho. Quedan menos espacios dialécticos que dividan el espectro político y definan los procesos democráticos. La nueva sociedad de clase media deja poco margen para recobrar las reivindicaciones de la izquierda porque el paradigma de la sociedad en los países hegemónicos ha cambiado: el capitalismo como sistema ya no está en discusión.

En América Latina el Consenso de Washington presagiaba también "*el fin de la historia*", ante un evidente retroceso de la izquierda y una sociedad civil que era espectador silencioso del desmantelamiento de los sistemas de protección social y la liberalización de los mercados. Como pensamiento dominante el neoliberalismo arremetió con fuerza en América Latina durante los 80 y 90, pero eso no frenó la disputa histórica capital-trabajo en las bases sociales que no vieron un incremento en su calidad de vida como aseguraba la teoría del Goteo. Cambiaron las voces, pero eso no quiso decir que las fuerzas naturales del capitalismo dejaron de enfrentarse. Tanto fue así que el empobrecimiento silencioso que provocó el neoliberalismo en la región se convirtió en la semilla para que la Bandera Roja vuelva a posicionarse en América Latina con gobiernos de la nueva izquierda latinoamericana (Therborn, 2013), iniciando con el asenso de Hugo Chávez al poder. El nuevo momento político que vive América Latina se caracteriza por una profundización de la democracia; un nuevo rol de la sociedad civil; procesos reformistas, multiplicidad de bases sociales y agendas políticas; y pluralidad de estrategias y articulación de formas organizativas descentralizadas (Chávez, et. al, 2013). Este mapa heterogéneo está acompañado de una generalización de los derechos sociales a través de un significativo gasto público. La asignación de gasto social fue el elemento característico de casi todos los procesos políticos de esta etapa pos neoliberal en América Latina.

Sin embargo, la nueva agenda política sustentada en una estructuras de derechos no ha engrandado del todo con nuevas políticas de impuestos que financien el nivel de gasto y cumplan del todo los principios de equidad. A pesar de los esfuerzos y avances notorios en reformar los sistemas tributarios, la redistribución de la riqueza y la suficiencia fiscal

vía impuestos aún es una quimera (Gómez Sabaíni, 2012 y 2015). Los sistemas tributarios siguen siendo deficitarios para cubrir todas las necesidades del nuevo Estado. Si bien los sistemas de protección social han avanzado mucho como un rasgo común de la era pos neoliberal, hay que reconocer que la herencia neoliberal de los 80 aún está presente en los sistemas tributarios: impuestos mayoritariamente sobre el consumo y tasas bajas en el impuesto a la renta. La convivencia de estos dos modelos al mismo tiempo (neoliberal y pos neoliberal) ponen en serios riesgos la sostenibilidad de los procesos reformistas en el mediano y largo plazo. Mantener un pujante gasto público con sistemas de impuestos deficitarios dificulta la continuidad de las políticas.¹ En el corto plazo esto puede suplirse con deuda interna o externa, pero esto traerá restricciones presupuestarias en el mediano y largo plazo.

En la economía de mercado los impuestos sobre la renta cumplen la función de redistribuidores naturales, reasignando recursos desde el sector privado hacia el Estado y este a su vez a la sociedad. Cuando hay debilidad en este instrumento para garantizar recursos suficientes se ve limitado al mismo tiempo el objetivo de contener la espiral de desigualdad de la distribución secundaria del ingreso. La renta después de impuestos sigue estando mal distribuida en América Latina porque los que más tienen siguen aportando en menor proporción que aquellos que menos tienen. En definitiva el debate en América Latina sigue concentrado en qué y cuánto gastar, pero no en quién debe financiar dicho gasto.

A nivel mundial los impuestos definen la corriente ideológica de las fuerzas políticas. En este enfrentamiento natural entre capital-trabajo los sistemas tributarios constituyen el nervio central de las discrepancias. A diferencia de Estados Unidos y Europa, no vemos que en América Latina los impuestos sean un elemento determinante a la hora de definir la sociedad que se quiere. A pesar que el debate izquierda-derecha recobró ímpetu, desde el ejercicio de la política aún son escasos los intentos en la región por convertir a los impuestos en la herramienta más importante de redistribución y justicia. Hoy más que nunca debemos preguntarnos ¿Qué sistema de impuestos necesitamos? Esta pregunta inexorablemente implica, como punto de partida, adentrarnos en terreno de la filosofía política y discutir dos de los nervios centrales de las sociedades: la igualdad y la libertad. ¿Qué es lo justo? ¿Cuánta libertad individual estamos dispuesta a ceder para alcanzar libertades colectivas?

A la luz de los hechos suscitados en Ecuador, el presente documento pretende ensayar algunos elementos que deben ser tomados en cuenta para poder construir un debate de altura en torno al papel de los impuestos en la sociedad que queremos. En lo que resta del documento haremos un repaso del porqué se busca la equidad, los problemas que nos está trayendo la desigualdad, los limitantes convencionales de los sistemas tributarios para alcanzar la equidad y cuáles son los pasos que una sociedad debe emprender para alcanzar mayores niveles de justicia.

¹ Esto siempre y cuando se mantenga una política monetaria restrictiva.

Este documento no tiene punto final. Simplemente narra algunos de los argumentos conceptuales, técnicos y normativos que justificaron la propuestas de impuestos a las herencias y a la plusvalía. Con seguridad este ensayo abre más disensos por zanjar, pero estamos convencidos que la simple discusión de temáticas que, por naturaleza son irreconciliables, brindará una aporte innegable para que las discusiones dejen el oscurantismo al que les han sometido y se conviertan en un insumo para las políticas públicas en el futuro.

2. IGUALDAD Y LIBERTAD: VIEJAS DISPUTAS

El debate entre libertad e igualdad puede ser llevado al plano filosófico más profundo, pero sin duda ese no es el objetivo de este documento. Lo que buscamos es evidenciar cómo un debate sesgado entre libertad e igualdad puede condicionar el accionar de la política pública, en específico en el sistema tributario.

No hay futuro sin libertad, tampoco sin igualdad. Esto nos lleva a una histórica encrucijada, al menos esa ha sido la tónica de los últimos siglos en donde la igualdad ha sido vista como una pérdida de libertad. ¿Cuánta justicia (igualdad) la sociedad demanda y a la vez qué libertades son consideradas como fundamentales? Esta disputa no es nueva y al menos ha acompañado a los Estados modernos y sus instituciones desde la Revolución Francesa.² El artículo primero de la Declaración del Hombre y del Ciudadano de 1789 establecía "*Los hombres nacen y permanecen libres e iguales en derechos. Las distinciones sociales sólo pueden fundarse en la utilidad común*".

¿Cuánta distinción (desigualdad) es necesaria o tolerable para garantizar el bien común? Hay que partir del hecho que no habrá nunca un acuerdo o punto de equilibrio socialmente aceptado por todos y cada uno de los miembros de una sociedad por el hecho que no hay una verdad absoluta sobre cuáles son las desigualdades tolerables y cuáles no; la libertad y la igualdad en cierto grado depende de la condiciones subjetivas de cada tiempo y sociedad. También es importante decir que desde el siglo XVIII el concepto de libertad, intencionalmente, fue puesto como antítesis al principio de igualdad como la mejor forma de resguardar la tradición *liberal-conservadora*, la cual se construyó sobre la base de distinción social y que aún defiende la diferenciación social basada en características personales de talento y posición social (Rosanvallon, 2012). Después del triunfo del concepto de igualdad en 1789, en más de dos siglos la tradición liberal logró revertir la tendencia y mantener la hegemonía sobre los alcances que tiene el concepto de justicia como igualdad. La reconversión que sufrió el concepto de justicia como igualdad, producto del ataque permanente por parte de la tradición *liberal-conservadora*, vino de la mano de la maximización de lo que la sociedad concibe como libertad.

²La justicia como principio venía construyéndose desde el siglo XVI, pero cobra protagonismo con la Revolución Francesa.

El punto de discusión está en entender por qué la tradición liberal-conservadora ha logrado posicionar su visión de libertad, la cual ha calado en lo más profundo de los valores de las sociedades occidentales y, por el contrario, el concepto ampliado de igualdad cada vez más viene en franco retroceso. La noción principal es que el concepto de libertad orbita en la esfera de los individuos, es decir, tiene un alcance intuitivo en el individuo desde su cosmovisión eminentemente individualistas y por lo tanto percibe al liberalismo como el principio de justicia universal. Es decir, para el individuo es justo disfrutar la libertad sin límites para: trabajar, enriquecerse, consumir, contaminar, ostentar la propiedad sin restricciones y el poder que se deriva de la propiedad privada. No hay razón para pensar lo contrario. Esto tiene su raíz histórica justamente en el nacimiento político del concepto de igualdad. La igualdad fue concebida en aquella época en tres dimensiones: igualdad-similitud³, igualdad-autonomía e igualdad-ciudadanía⁴ (Rosanvallon, 2012). En el caso de la igualdad-autonomía se refería a la independencia de los hombres y mujeres a poder forjar su destino económico independientemente del poder autoritario de la monarquía; esta dimensión se hacía efectiva mediante el libre intercambio de los ciudadanos en el mercado lo cual efectivizaba la sociedad de iguales independientes: nadie podía imponer sus condiciones a nadie. Obviamente este principio tenía plena vigencia para la época de esclavitud y servidumbre que regía antes de la Revolución Francesa. También tenía plena vigencia porque el mundo aún no conocía la opresión de la clase trabajadora en el nacimiento del capitalismo de la revolución industrial. Esta idea de igualdad-autonomía expresada y traslapada a igualdad de intercambio en el mercado se forjó en una etapa pre capitalista de lo que hoy conocemos, por esta razón fue legitimada (y para su tiempo lo era) como valor intrínseco de las sociedades. Esta idea ha sido capaz de impregnarse en lo más hondo de los valores sociales por ser absolutamente simple e intuitiva para la época cuando se forjó, pero no necesariamente representa lo que la sociedad en su conjunto demanda en el capitalismo después la Revolución Industrial.

Por el contrario, la justicia como igualdad orbita también en el plano individual pero en este caso demanda una noción de lo colectivo, de lo público y de lo común. La justicia desde esta visión puede ser entendida no como el disfrute de la libertad del individuo, sino de libertades colectiva de todos los ciudadanos. La justicia como igualdad demanda que todos y cada uno de los individuos tenga la libertad o capacidad de vivir la vida que cada uno quiere vivir. Cuando hay grupos que no pueden disfrutar de ciertas libertades, no podemos pensar que existe verdadera libertad. La justicia como igualdad se garantiza cuando todos, no solo unos pocos, están en capacidad de ejercer las libertades efectivas: tener la capacidad de acceder a un empleo equitativamente remunerado, a educarse, a curarse, a ahorrar, a disfrutar del ocio y al fin de cuentas a elegir la vida que desean vivir. Como diría Cohen (2014), "*cómo podemos hablar de libertad en las sociedad en que los pobres no tienen libertades efectivas de hacer lo mismo que otros individuos de la misma sociedad*".

³ La igualdad similitud hace referencia a la igual relación entre los seres humanos, somos iguales en derechos. Quiere decir que todos se sienten semejantes al resto.

⁴ La igualdad ciudadanía se relacionaba que todos somos ciudadanos con deberes y derechos, en específico en aquella época la igualdad de derechos políticos.

La igualdad como libertades colectivas implica una reflexión mucho más abstracta de que lo se quiere para la sociedad, lo cual dificulta en todo sentido su difusión y aceptación de la sociedad. La libertad, como hoy se la entiende, es mucho más intuitiva y aceptada como principio de justicia que la igualdad. Esa es una de las razones porqué los libertarios como Nozic, Hayek o Schumpeter lograron construir un discurso de mayores alcances mediáticos que los defensores de la justicia como igualdad, como por ejemplo Gerald A. Cohen o incluso autores más cercanos a la tradición liberal como John Rawls.

3. ¿POR QUÉ ES MALA LA DESIGUALDAD- POR QUÉ SE EXIGE LA IGUALDAD?

El concepto de igualdad está muy ligado al de justicia, ya que en general casi toda exigencia de justicia es en realidad una demanda de igualdad (Sen, 1992). Hay nociones de justicia que argumentan no promoverla o no parecen mencionarla, sin embargo el desear la igualdad de *algo* es una característica común de prácticamente todos los enfoques de las teorías éticas sobre el orden social que han perdurado en el tiempo (Sen, 1992). No solo los partidarios de la igualdad de ingresos demandan su distribución igualitaria, no solo los partidarios del bienestar piden niveles igualitarios de bienestar, los utilitaristas clásicos también insisten en una igual ponderación para cada unidad de utilidad para todos los individuos. Incluso los libertarios puros exigen la igualdad con respecto de una amplia clase de derechos y libertades. Aquellas teorías que argumentan ser “anti-igualitarias” en términos de alguna variable se puede demostrar que van acompañadas de la aprobación de la igualdad en otra variable (Sen, 1992).

Todas las teorías del contrato social optan por diferentes variables en sus exigencias de justicia, tal y como cita Sen (1992): *Rawls (1971) demanda la igualdad de la libertad y de la distribución de los bienes primarios, Dworkin (1978) trata de la igualdad de recursos, Nagel (1980) trata de la igualdad económica, Nozick (1973) trata de la igualdad del derecho a la libertad, Buchanan (1975) habla de la igualdad del trato político y legal.* Sen (1992) defiende la igualdad de capacidades. Todos los puntos de vista son profundamente diferentes debido a la diversidad de los seres humanos, sin embargo son “igualitarios” en alguna variable esencial y eso es crucial para cada uno de sus enfoques. Ver a la discusión como aquellos que están en contra o a favor de la igualdad es perder de vista el tema central de la discusión (Sen, 1992). Usualmente las críticas al igualitarismo suelen convertirse en igualitarias en alguna otra variable (Sen, 1992).

En este contexto existe una cuestión básica que plantea el análisis ético de la igualdad y es el *por qué* teorías éticas del orden social tan diferentes demandan la igualdad de *algo* (Sen, 1992). La mejor respuesta a esta cuestión proviene de dos puntos de vista. El primero es que la ausencia de la igualdad en una teoría, la haría discriminatoria y difícil de defender. El segundo es que la justicia será definida en el ámbito en el que se la considere más relevante, dada la diversidad del ser humano tanto en sus objetivos como en sus características personales, la igualdad en una determinada variable

necesariamente implicará desigualdad en otra. En la medida en que las personas no son iguales, es racional suponer que no deberían ser tratadas por igual, esto puede significar porciones más grandes para los más necesitados o para quienes más se lo merecen (Letwin, 1983). La desigualdad inherente de los seres humanos pueden llegar a oscurecer y dificultar la dimensión de la igualdad que se quiere abordar, usualmente en el plano político las desigualdades son, en su mayoría, justificadas aplicando nociones de mérito. Para ello debemos acercarnos al ámbito sobre el cual se establecerán los principios de justicia. El término “justicia” tiene dos nociones diferentes, la de Aristóteles y Platón en la cual la justicia es vista como una virtud personal, la mayor de las virtudes del hombre (Bojer, 2003). Mientras que la noción de justicia usada por Rawls, posteriormente la de Sen y la de otros autores, se refiere a que la justicia es una virtud de las instituciones sociales, es decir de la sociedad (Bojer, 2003). Por lo tanto, si se habla de justicia en una sociedad el tema principal sobre el que es necesario focalizarse es su estructura básica, porque sus efectos determinan el futuro de la vida de las personas (Rawls, 1971). La estructura básica de la sociedad presenta posiciones distintas para cada individuo, y las personas que nacen en posiciones sociales heterogéneas tienen diferentes perspectivas de vida, determinadas por un lado por el sistema político y por otro por las circunstancias económicas y sociales. Las instituciones en la estructura básica de la sociedad favorecen o desalientan determinadas posiciones iniciales, determinan sus desigualdades y estas a su vez definen las oportunidades iniciales de las personas. En este sentido, la justicia, y en particular la justicia distributiva dentro de esta estructura básica, es una preocupación de la sociedad y su provisión es una responsabilidad del Estado (Bojer, 2003).

No se pretende con ello que en nombre de la justicia se pida igualdad absoluta de ingresos o riqueza. Estos son solo medios para conseguir otros fines. La finalidad es que todas las personas tengan las libertades y capacidades (colectivas no solo individuales) para alcanzar el bienestar y sus objetivos, distinguiendo los recursos que las personas poseen en vista de la diversidad que nos caracteriza como seres humanos, tomando en cuenta las diferencias entre las personas para convertir medios en fines y la importancia de varios medios que determinan las oportunidades reales de la gente. Por lo tanto, igualdad perfecta de ingreso y riqueza no es necesariamente lo deseable, pero si éstas variables condicionan las oportunidades a las que los individuos puede acceder, entonces deberán cumplir unos mínimos de igualdad para que las libertades de todos sean efectivas. La justicia como *igualdad de libertades o capacidades* o a su vez como *eliminación de las desigualdades inequívocas* (Sen, 1992) permite a las personas llevar la vida que razonadamente quieren llevar. No se puede hablar de justicia si la posición de la estructura básica de la sociedad es extremadamente inequitativa ya que su naturaleza afecta materialmente las perspectivas de vida de la gente. La idea es que las personas no tengan ni ventajas ni desventajas para lograr sus objetivos, es decir, que todos estén situados de manera semejante de tal manera que los principios no favorezcan condiciones particulares para que todas las personas tengan las mismas oportunidades.

Por ende, la pregunta más relevante a la hora de definir la sociedad que queremos no es la disputa por igualdad o libertad, lo que está en debate es ¿igualdad de qué?. ¿Cuál es la variable relevante a la hora de juzgar si una política, institución o dotación de recursos es igualitaria y por ende justa? Todo depende si la variable relevante influye decisivamente en la estructura básica de la sociedad.

Si las condiciones vigentes en una sociedad atentan contra la estructura básica haciéndola injusta y limitando las oportunidades de las personas y ubicándolos en posiciones diferentes a otros miembros por el simple hecho de haber nacido en otra condición, entonces el Estado tendrá el imperativo moral de intervenir con un trato desigual hasta que se garantice la igualdad en esa dimensión.

4. PROBLEMAS INSTRUMENTALES DE LA DESIGUALDAD DEL INGRESO

Una vez hemos discutido, en un plano filosófico y normativo, las razones principales por qué una sociedad demanda igualdad para garantizar niveles mínimos de justicia, es momento de avanzar hacia los problemas empíricos que causa la desigualdad, traducidos al terreno económico y de políticas públicas. En otras palabras la igualdad no solo es una demanda que tiene un fundamento *per se*, también la igualdad o la ausencia de ésta trae problemas sociales que se traducen un menor desempeño económico y social, lo cual justifica aún más la intervención del Estado.⁵

La amplia desigualdad del ingreso es un desafío en nuestros tiempos. En economías avanzadas la brecha entre ricos y pobres ha alcanzado sus niveles más altos en décadas. Las tendencias de desigualdad han sido diversas en mercados emergentes y en economías en desarrollo, algunas naciones han experimentado una disminución de la desigualdad, pero prevalecen inequidades en cuanto al acceso a la educación, salud y crédito, entre otras (Dabla-Norris, Kochhar, Ricka, Suphaphiohat, y Tsounta, 2015). Por estas razones no sorprende que el aumento de la desigualdad del ingreso sea parte de las agendas de política de diversos países.

La desigualdad del ingreso tiene dos componentes: la desigualdad de los ingresos del trabajo, y la desigualdad de los ingresos del capital. En la mayoría de países se ha confirmado que la segunda es claramente más elevada que la primera, y en su conjunto la desigualdad ha alcanzado en las últimas décadas niveles preocupantes sobre todo para los países desarrollados. A partir de la década de 1980 la desigualdad ha crecido en niveles significativos en los países desarrollados, el caso más relevante es el de Estados

⁵También hay que decir que existe literatura, asociado a una tradición liberal, que defiende la existencia de la desigualdad. Según estos estudios cierto grado de desigualdad puede no ser un problema ya que provee los incentivos a las personas para sobresalir, competir, ahorrar, invertir y avanzar en su vida. Por ejemplo los retornos de la educación y la diferenciación en los ingresos del trabajo pueden estimular la acumulación de capital humano y crecimiento económico. La desigualdad también puede influenciar el crecimiento positivamente proveyendo de incentivos para innovación y para iniciativas empresariales (Lazear y Rosen, 1981) lo que es relevante, según estos autores, para las economías en desarrollo, ya que permite a al menos pocos individuos acumular lo mínimo necesario para emprender sus negocios y conseguir una buena educación (Barro, 2000).

Unidos que en la década 2000-2010 rebasaron los niveles récord de desigualdad de 1910-1920 (Piketty, 2014). En Estados Unidos la participación del decil superior en el ingreso nacional ha tenido una tendencia variante en los últimos años (la misma que tiene forma de “U”), entre 1913-1948 se observa una reducción pronunciada de la desigualdad, con una disminución del 15% del ingreso nacional por parte del decil superior, que llegaba al 45%-50% del ingreso nacional entre 1910-1920 y que disminuyó a 30%-35% para los últimos años de la década de 1940 (Piketty, 2014). Estos niveles de desigualdad fueron estables entre los años 1950-1970, para cambiar dramáticamente en sentido inverso de 1970 a 1980, hasta recuperar finalmente en 2000-2010 los niveles de desigualdad de 1910-1920 e incluso superarlos levemente (Piketty, 2013). Para los demás países ricos (Japón, Alemania, Francia y otros de la Europa continental) la tendencia es similar, sin embargo ésta no ha sido tan marcada como en Estados Unidos (Piketty, 2014).

En lo referente a los países escandinavos, entre 1970-1980 la distribución de las rentas del trabajo era una de las más equitativas (Piketty, 2014). Los ingresos del trabajo del 10% más rico percibían alrededor del 20% del ingresos total, el 40% de la parte media de la distribución recibía el 40% de la masa total y el 50% de las personas con menores ingresos del trabajo recibían el 35% del total de la masa salarial. La desigualdad ha aumentado en los últimos años en Europa del Norte, no obstante continúa siendo la región más igualitaria. En cuanto a la desigualdad de los ingresos del capital, el 10% de las personas más ricas en patrimonio recibía un 50% de los ingresos del capital, el 40% de las personas que se encuentran en medio de la distribución recibía aproximadamente el 40% y el 50% de las personas menos ricas en patrimonio recibía apenas el 10% de los ingresos del capital. Estas cifras son bajas en comparación a la desigualdad de los ingresos del capital observada en otros países desarrollados en los que el 10% de las personas más ricas en patrimonio llega percibir el 90% de los ingresos del capital (Piketty, 2014).

Los altos niveles de desigualdad en los ingresos que han caracterizado a Estados Unidos en los últimos años han sido producto principalmente de un aumento de los salarios del percentil superior y en particular del 1% más rico de la distribución (Piketty, 2014). Para entender este fenómeno es necesario revisar algunas cifras, ya que este grupo llegó a acumular en los sesenta el 9% del ingreso nacional y en 2000-2010 el 20% del ingreso nacional. Al analizar estas cifras se observa que este aumento es considerablemente más alto que el crecimiento promedio de la economía estadounidense para los mismos años. Este hecho puede explicarse por las altas remuneraciones percibidas por los “super ejecutivos” o “superestrellas” de grandes empresas. Estas amplias desigualdades han seguido una lógica meritocrática, sin embargo estas jerarquías sociales que generan una sociedad extremadamente inequitativa no pueden ser explicadas por la teoría de carrera o persecución entre la educación y la tecnología (Piketty, 2014).

La desigualdad en la distribución del ingreso es un tema importante para el desempeño económico y su sostenibilidad. Los estudios sugieren que la distribución del ingreso por sí sola es importante para el crecimiento. Específicamente si la concentración del

ingreso del 20% más rico de la población se incrementa, el crecimiento del PIB disminuye en el mediano plazo (Dabla-Norris *et al.*, 2015). En contraste, un incremento de la concentración del ingreso del 20% más pobre está asociado con un mayor crecimiento del PIB en el mediano plazo (Dabla-Norris *et al.*, 2015). La clase media y la clase pobre impulsan la mayor parte del crecimiento a través de canales económicos, políticos y sociales interrelacionados.

Niveles altos de desigualdad también tienen implicaciones significativas para la estabilidad macroeconómica, ya que puede concentrar el poder de decisión y el poder político en manos de pocos, lo que lleva a un uso sub óptimo de los recursos humanos, causa disminución de la estabilidad política y económica y un aumento de riesgo de crisis. La desigualdad por definición forma élites que ostentan el poder político y económico, construyen políticas a su conveniencia y buscan, por lo general, exenciones y reducciones de impuestos para disminuir su aporte al Estado.

Evidencia creciente sugiere que un crecimiento del ingreso de los ricos y un estancamiento del ingreso de los pobres y de la clase media tiene un efecto causal sobre las crisis, y afecta directamente el crecimiento en el corto y en el largo plazo. En una construcción teórica Kumhof y Ranciere (2010) y Kumhof *et al* (2012) muestran que un incremento en la desigualdad permite a los inversores incrementar sus activos financieros mediante préstamos a los trabajadores, lo que resulta en un incremento de los ratios deuda/ingreso y con ello aumenta la fragilidad financiera, lo que suele conducir a una crisis. En particular estudios han argumentado que un periodo prolongado de alta desigualdad en las economías avanzadas está asociada con la crisis financiera global ya que incrementa el apalancamiento y la sobre-extensión del crédito y una relajación de los estándares de calidad de las hipotecas (Rajan, 2010) y permite que los lobbies presionen por una desregulación financiera (Acemoglu, 2011). Una amplia acumulación del ingreso de los más ricos acompañado de liberalización financiera, la cual por sí sola puede ser una política responsable del aumento de la desigualdad, están asociadas con déficits externos sustancialmente altos (Kumhof, Lebarz, Rancière, Richter, y Throckmorton, 2012). Estos desequilibrios pueden desafiar la estabilidad macroeconómica y financiera.

Altos niveles de inequidad tanto de resultados como de oportunidades pueden implicar grandes costos sociales. Una desigualdad arraigada de los resultados puede minar las opciones laborales y educativas de los individuos. Altos niveles de desigualdad en la distribución del ingreso reducen el crecimiento debido a que la desigualdad disminuye la habilidad de los hogares con bajos ingresos de permanecer saludables y de acumular capital humano (Galor & Moav, 2004). Esta situación puede llevar por ejemplo a una baja inversión de la familia en educación, los niños pobres usualmente terminarán en escuelas de baja calidad y por tanto serán menos capaces de realizar estudios superiores. Amplias disparidades en la distribución del ingreso pueden disminuir el desarrollo de habilidades de los individuos cuyos padres hayan tenido niveles de educación bajos, tanto en términos de cantidad de educación alcanzada (por ejemplo años de escolaridad) y en términos de calidad (dominio de habilidades) (Cingano, 2014). Como resultado la

productividad laboral será baja en comparación con otros países que tengan una distribución del ingreso más equitativa (Stiglitz, 2012).

Además, la inequidad de los resultados no genera los incentivos “correctos” sobre todo si el ámbito son los ingresos (Stiglitz, 2012). En ese caso, los individuos tienen el incentivo de desviar esfuerzos a través del asegurar tratos favorables y protección lo que resulta en una mala asignación de recursos, corrupción, y nepotismo con consecuencias sociales y economías adversas. En particular, los ciudadanos pueden perder confianza en las instituciones, lo que erosiona la cohesión social y la confianza en el futuro. Niveles de desigualdad extremos podrían deteriorar el contrato y la cohesión social, y esto está asociado con conflictos, los cuales desalientan la inversión. Los conflictos prevalecen particularmente en el manejo de recursos comunes donde por ejemplo la desigualdad hace más difícil resolver las disputas (Bardhan, 2005). En términos generales, la desigualdad afecta la economía de los conflictos, ya que puede intensificar los agravios sentidos por ciertos grupos o puede reducir los costos de oportunidad de iniciar o participar en un conflicto violento (Lichbach, 1989). La desigualdad tiene implicaciones de violencia social, como se muestra en varios estudios sobre violencia e inequidad: Daly, Wilson y Vasdev (2001) demuestran que altos niveles de inequidad en la distribución de recursos medida mediante el coeficiente de Gini es un determinante fundamental de las tasas de homicidios en Canadá y Estados Unidos; Fajnzylber, Lederman y Loayza (2002) encuentran relaciones de causalidad entre los altos niveles de inequidad y mayores tasas de criminalidad en varios países; Hsieh y Pugh (1993) encuentran que la desigualdad en los ingresos y la pobreza están relacionadas con mayores tasas de homicidios y asaltos; Gutierrez, Madeleine, Pickett y Wilkinson (2013) realizan un análisis llegando a conclusión que la delincuencia (delitos como el homicidio y los asaltos) aumenta si se incrementa la desigualdad de los ingresos.

La desigualdad del ingreso afecta el ritmo al cual el crecimiento permite la disminución de la pobreza (Ravallion, 2004). El crecimiento es menos eficiente en la reducción de la pobreza de los países con altos niveles de desigualdad iniciales o en los cuales el patrón o la tendencia distributiva del crecimiento favorece a los no pobres. Más aún, en la medida en que en las economías estén sometidas a choques de diversa índole que socavan el crecimiento, altos niveles de desigualdad hacen que una mayor parte de la población sea vulnerable a la pobreza.

La desigualdad puede ser la señal de falta de movilidad de ingresos y de oportunidades o como un reflejo de las desventajas persistentes de sectores particulares de la sociedad. Corak (2013) encuentra que los países con mayores niveles de desigualdad en la distribución del ingreso tienden a tener menores niveles de movilidad intergeneracional, puesto que los ingresos de los padres pasan a convertirse en un determinante importante de los ingresos de sus hijos. Una concentración creciente de los ingresos puede también reducir la demanda agregada y limitar el crecimiento, ya que los ricos gastan una menor fracción de sus ingresos en comparación con los grupos de ingresos medios y bajos (Carvalho & Rezai, 2014).

La justicia como igualdad de oportunidades es un importante valor de la mayoría de las sociedades. Sin importar la ideología, la cultura o la religión, a las personas les importa la desigualdad (Dabla-Norris, *et al.*, 2015). En un estudio sobre el efecto del nivel de desigualdad en la sociedad sobre el bienestar individual entre Europa y Estados Unidos se encontró que los individuos tienen una menor tendencia a reportar ser felices cuando la desigualdad es alta, incluso después de controlar el modelo utilizado con un gran conjunto de características personales como el ingreso, el año, la nacionalidad, entre otros (Alesina et al. 2003).

5. LÍMITES DE LOS SISTEMAS IMPOSITIVOS PARA REDICIR LA DESIGUALDAD

La pasada década estuvo acompañada de importantes cambios en las tendencias distributivas globales. América Latina y el Sudeste de Asia cambiaron la tendencia hacia mejoras en el coeficiente de Gini mientras que los países de Europa, China y Estados Unidos continuaron con una tendencia creciente en relación a la desigualdad (Cornia y Martorano, 2012). A pesar de que América Latina y el Caribe siga siendo la región más desigual del mundo se ha configurado un contexto más prometedor en cuanto a los indicadores de distribución de la región. No hay que dejar de lado el contexto político que ha acompañado estas mejoras, se han consolidado las democracias regionales y en varios casos las orientaciones políticas de los gobiernos han favorecido ciertas instituciones laborales y redistributivas (Lustig y McLeod, 2009; Cornia, 2010; Robertson, 2012).

En este sentido, la mayoría de los Estados tiene objetivos redistributivos y puede incidir de varias formas en los distintos niveles de desigualdad de una economía. Desde un primer punto de vista se tiene a los ingresos primarios, o ingresos que surgen del mercado, sobre estos, el Estado puede incidir de manera directa, por ejemplo con la fijación de salarios mínimos, políticas de seguridad social, control de la concentración en mercados de bienes y servicios, negociación entre trabajadores y empresas. Es decir, la distribución primaria no es inmutable. El ejercicio redistributivo del Estado puede tener lugar mediante instrumentos que pueden considerarse indirectos como por ejemplo el gasto público en salud y en educación que si bien no incrementan el ingreso disponible de las personas, mejoran sus oportunidades promoviendo la formación de capital humano y facilitando la inserción en el mercado laboral. El segundo gran ámbito de redistribución del Estado es mediante el sistema impuestos y transferencias re-delineando la distribución -secundaria- formada por el mercado, estos mecanismos tienen implicaciones directas en la distribución del ingreso disponible de los hogares.

La posibilidad de redistribución por parte del Estado mediante impuestos y transferencias es de gran importancia ya que ésta puede ampliar significativamente el acceso a recursos por parte de los hogares. A pesar de ello, en 17 países de América Latina el coeficiente de Gini desciende apenas 3% en promedio después de impuestos directos y transferencias (Amarante y Jiménez, 2015). La situación contraria ocurre en

los países de la OCDE en los que después de impuestos y transferencias el coeficiente de Gini disminuye en promedio 17 puntos porcentuales (CEPAL/IEF, 2014). La efectividad en la reducción de la desigualdad del sistema impositivo de los países varía, sin embargo cabe la pregunta de por qué el efecto redistributivo de la acción fiscal directa es tan reducido en nuestra región. La respuesta a esta pregunta proviene principalmente de tres fuentes:

- **Los problemas relacionados con la *política tributaria***, más específicamente: la prevaeciente importancia del impuesto al valor agregado sobre los demás impuestos directos, la base imponible pequeña del impuesto a la renta, las bajas alícuotas de impuesto a la renta, e históricamente dar mayor importancia a las rentas del trabajo en comparación con las rentas del capital.
- **Los inconvenientes asociados a la *gestión tributaria* del sistema de impuestos:** en este caso se han observado altos niveles de evasión.
- **Los problemas concernientes a la *estructura económica*:** en concreto, la distribución primaria.

Política Tributaria

IVA sobre los demás impuestos directos

No pueden entenderse los cambios en los sistemas tributarios de América Latina y su consiguiente bajo poder redistributivo, sin comprender su génesis: la denominada “revolución neoliberal de la política fiscal” que inició a principios de los años 80 (Jenkins, 1995 y Gómez Sabañi, 2012). La política fue clara: (i) sacrificar la política redistributiva (reducción de tarifas sobre la renta) a cambio de mayor eficiencia; (ii) mayor equidad horizontal; (iii) el desmonte de los tributos al comercio exterior acorde a los proceso de libre mercado y des localización de las economía para favorecer al gran capital; (iv) instauración del Impuesto al Valor Agregado (IVA) para compensar la pérdida recaudatoria y sociabilizar la carga fiscal entre todos; (v) simplificación del sistema mediante eliminación de impuesto menores y ampliación de las bases imponibles.

Desde los años 90 el IVA fue el gran protagonista en el incremento de la presión tributaria en la región. Los avances en estas últimas décadas consistieron en la consolidación de la institucionalidad del sistema tributario apoyados de forma sistémica en las bondades del Impuesto al Valor Agregado. Básicamente se puede mencionar dos propiedades del IVA, una de carácter técnico y otra de economía política, que facilitaron el incremento en la recaudación del IVA:

- (I) El IVA es un impuesto que presenta una baja complejidad en el control tributario en relación a otros impuestos como por ejemplo el impuesto a la

renta. Esta relativa simplicidad de control permitió reducir de forma importante y persistente la evasión del IVA a partir de un incremento importante de los sistemas de información y de los mecanismos de control, la evasión del IVA se redujo de forma importante y persistente en las últimas décadas.

- (II) Bajo políticas neoliberales siempre era más fácil que el financiamiento del Estado, vía impuestos, recayera en las grandes mayorías que no tenían voz ni voto en la democracia aparente, no podían acceder a la opinión pública para expresar su supuesta libertad de expresión, ni lograban reaccionar de manera oportuna para defender sus derechos de veeduría sobre la actuación del Estado corporativista. Por el contrario, se mantuvieron inalterados –o en muchos casos se incrementaron- los beneficios de las élites al reducir el impuesto que más les afecta: el impuesto a la renta. Así el IVA era el impuesto políticamente correcto: se “inocula” al contribuyente vía precios y cuenta con el visto bueno de los grupos de poder a costa de que las capas sociales silenciadas asuman el financiamiento de un Estado de mínimos, desprovisto de cualquier función de protección social.

En definitiva los avances del sistema tributario de la mano del IVA han sido importantes porque una mayor suficiencia fiscal permitió un mayor gasto público y redujo la presión sobre el endeudamiento. En forma holística se debe reconocer que el IVA, a pesar de su regresividad, ha conseguido que el Estado pueda articular más programas de gasto. Pero al mismo tiempo genera un fenómeno de letargo fiscal que denominamos como "*pereza fiscal por la redistribución*". Es decir, el Estado se acostumbra a una fuente importante de recursos que tiene una relativa facilidad de recaudación pero que causa incentivos perversos para no transformar el impuesto a la renta que, es más complejo de gestionar, presenta más dificultad en el control y requiere ciertos consensos políticos para poder emprender reformas transformadoras. Podríamos trazar un paralelismo con la famosa *Enfermedad Holandesa* generada por los ingresos de la explotación de recursos naturales, y la *pereza fiscal por redistribución* que ha causado el IVA: si bien el IVA aporta de forma importante al financiamiento del Estado, se basa en que el gasto público sea pagado por todos en igual proporción, y no en mayor medida por los que más tienen. Del mismo modo, no limitaba la desigualdad sino que coadyuva a la concentración, a que los ricos sigan haciéndose más ricos.

Resumiendo, la “revolución” neoliberal de los impuestos desde la década de los 80 trajo mayor recaudación lo cual fue positivo, pero fortaleció las estructuras injustas de distribución de la renta porque la cuenta fiscal fue pagada por las grandes mayorías mientras se exoneró o redujo el impuesto a la renta a los grandes capitales vía incentivos fiscales y reducción de tarifas. A esto hay que sumar que luego de más de 20 años de vigencia del IVA, los países se resisten a transformar el sistema en búsqueda de mayor equidad como consecuencia directa del rendimiento recaudatorio y la simplicidad que garantiza el impuesto al consumo. El "éxito" que el IVA cosechó a partir de los 90

se convierte hoy en el mayor obstáculo para que la tributación sobre la renta pueda avanzar. Este éxito es al mismo tiempo el germen que detiene a los políticos y a las Administraciones Tributarias para alcanzar un sistema tributario de máximos: que redistribuya la renta y a la vez recaude mayores recursos para financiar el Estado social.

Hay que recordar que el IVA como la figura tributaria más importante desde los años 90 se gestó en un contexto de recortes presupuestarios y reducción del tamaño del Estado. Esto permitía tener un balance fiscal positivo a costa de violentar derechos sociales. Es decir, la recaudación del IVA era suficiente para ese Estado neoliberal al servicio de las élites. Ahora la situación es diferente, el Estado en Venezuela y en muchos países de América Latina cumple un nuevo rol, los gobiernos de la nueva izquierda han logrado avanzar hacia un Estado garante de los derechos sociales (Estado de las Misiones en Venezuela), con las fuertes necesidades de recursos que esto implica. Por lo tanto, en el largo plazo no es sustentable tener una estructura tributaria de corte neoliberal (mínimos) y al mismo tiempo mantener un gasto público acorde al socialismo de siglo XXI (máximos).

El IVA es un instrumento indispensable en cualquier sistema tributario por su aporte a la suficiencia financiera.⁶ No obstante, la era del IVA como clave de bóveda del mismo debe finalizar. Hay que darle el papel que le corresponde: un mecanismo de recaudación eficiente pero injusto.

Estrecha base imponible del impuesto a la renta

La estrecha base imponible en la mayoría de países de América Latina se da por dos problemas principales: los altos porcentajes de evasión y morosidad (problema que será abordado más adelante), y en gran medida por el elevado gasto tributario de los países. En el caso ecuatoriano el gasto tributario representa 27,18% del total de la recaudación para el 2012 (Amarante y Jiménez, 2015). Estos porcentajes elevados llevan a que la base imponible se erosione y con ello que el efecto redistributivo de los impuestos directos disminuya.

La alta ocurrencia del gasto tributario en la mayoría de países de la región sucede principalmente bajo la justificación de atraer mayor inversión extranjera directa e impulsar la inversión nacional con el fin de estimular el desarrollo. De esta necesidad han surgido diversas políticas que otorgan variados beneficios tributarios y numerosas exenciones impositivas, no obstante se ha visto en la región que este tipo de políticas han tenido escasos resultados, no solo en el intento de promover el ahorro y la inversión sino también en conseguir una mejor asignación de esta última dentro de los mismos países (Gómez Sabañi, Jiménez, & Podestá, 2010).

Bajas alícuotas de impuesto a la renta

⁶ No todos los países del mundo tienen IVA. No obstante, mantienen impuestos a las ventas como por ejemplo Estados Unidos.

La mayoría de países de América Latina tuvo un proceso de constante reducción en las tasas aplicadas del impuesto a la renta para personas naturales y personas jurídicas. La tasa marginal máxima promedio del impuesto a la renta personal descendió de 1980 a 2000 del 49,5% al 29,1% y continuó bajando hasta alcanzar el 27,7% (Amarante y Jiménez, 2015). La tasa del impuesto a personas jurídicas presenta una evolución similar, disminuyendo en un 38% desde 1980 hasta del 2012 (Jiménez y López, 2012). El hecho contrario sucedió en el impuesto al valor agregado para el que en general se observa una tendencia creciente. En el Ecuador por el contrario se ha visto un aumento de las tasas marginales máximas y también se han incluido tasas adicionales al impuesto a la renta en años recientes.

Una de las debilidades en este sentido, tanto para la región como para el país es que las tasas marginales máximas continúan siendo bajas en comparación con el resto del mundo, sobre todo con los países europeos. La tasa marginal máxima de impuesto a la renta para personas naturales de América Latina está en el intervalo de 25%-35% mientras que en países como Alemania y Reino Unido se alcanzan tasas de 47,5% y 45% respectivamente (Amarante y Jiménez, 2015).

Mayor importancia a las rentas del trabajo en comparación con las rentas del capital

Una de las particularidades del impuesto a la renta para personas físicas en América Latina ha sido su dependencia a los ingresos del trabajo (Jiménez y López, 2012). La estructura del impuesto a la renta en muchos casos ha permitido que surjan estos problemas, muchos de los países presentan sistemas impositivos de tipo global pero con énfasis en las rentas salariales y que no logran incorporar a todas las rentas de capital (lo que representa una clara inequidad con los contribuyentes que tienen la misma capacidad contributiva), así mismo no se ha conseguido que quienes están ubicados en las altas rentas (que por lo general son quienes perciben mayores ingresos provenientes del capital) paguen más impuestos comparativamente a quienes reciben menos ingresos (Barreix y Roca, 2007).

Adicionalmente, en la mayoría de los países las rentas de capital tienen un tratamiento especial (aplicando diversidad de exenciones e incentivos) y esto ha ocasionado que se reduzca y limite la recaudación de los ingresos provenientes del capital. Esta estructura impositiva del impuesto a la renta refleja un equilibrio inestable, por un lado los ingresos provenientes del trabajo gravados cumpliendo la mayoría de principios del sistema tributario y por otro lado, los ingresos del capital que en muchas ocasiones no llegan a cumplir los principios de justicia básicos de todo sistema tributario.

Gestión Tributaria: Evasión y Morosidad

Un alto porcentaje de incumplimiento (tanto morosidad como evasión) constituye otro elemento que limita la capacidad redistributiva del impuesto a la renta y de otros

impuestos directos. La evasión y la morosidad ocasionan la violación de dos principios básicos de los sistemas tributarios. Uno consiste en el principio del beneficio y otro en el principio de capacidad de pago que está compuesto por la equidad horizontal y la equidad vertical. Cuando se presentan estos problemas, se incumple la equidad horizontal (que consiste en el trato igualitario a quienes se encuentran en iguales circunstancias) ya que contribuyentes en igual circunstancia pueden tener distinta carga tributaria. Y la equidad vertical (que consiste en trato desigual a quienes se encuentran en circunstancias diferentes) puesto que individuos con capacidades contributivas elevadas pueden tener mayor acceso a asesorías profesionales en las que muchas veces se motivan mecanismos de elusión o reducen los riesgos de incumplimiento (Gómez Sabaíni, Jiménez, & Podestá, 2010).

Uno de los principales problemas para la mayoría de los países de la región, es la presencia de un amplio mercado informal. La informalidad se reviste de una extensa importancia económica no solo porque disminuye el número de contribuyentes que pagan impuestos sino también porque esto ocasiona que la base imponible, sobre todo del impuesto a la renta, se erosione y disminuya su poder redistributivo. Integrar esta población a la formalidad debe ser uno de los objetivos de política tributaria para todos los países, sobre todo en América Latina donde se observan altos porcentajes de evasión.

Toda estas problemáticas se ven resumidas en un rasgo característico de los sistemas de impuesto a la renta de la región: son muy progresivos pero con un escaso efecto redistributivo. Para la mayor parte de países de América Latina si se evalúa el impuesto a la renta para personas naturales lo que ocurre es que presentan índices de Kakwani elevados, lo que quiere decir que hay claramente altos niveles progresivos. Sin embargo, a causa de la morosidad, las exenciones, las deducciones y el tratamiento preferencial a las rentas del capital, las tasas efectivas en los niveles más altos de renta son bastante bajas (Amarante y Jiménez, 2015), dando como resultado índices de redistribución (Reynolds-Smolensky) cercanos a cero lo cual evidencia un efecto nulo de redistribución. Como se observa, a pesar de que la construcción del impuesto a la renta personal es altamente progresivo para la mayoría de países el impacto progresivo que tiene es limitado debido a los bajos niveles de recaudación. Esto se observa en el indicador Reynolds-Smolensky que es bastante bajo, en promedio 2%, lo que quiere decir que por la acción del impuesto, el coeficiente de Gini solo se reduce en un 2% para el 2011 (Amarante y Jiménez, 2015). Este indicador es incluso menor para el Ecuador, en el que el impacto redistributivo de los impuestos es de solo el 1% para el 2011 (Amarante y Jiménez, 2015).

Estructura Económica: Distribución Primaria

La imposición directa en la región en general tiene un débil impacto redistributivo e incluso existen algunos países en los que los sistemas tributarios han llegado a ser regresivos. Tanto por el diseño tributario a favor de las rentas del trabajo, como por los beneficios impositivos o la mayor capacidad para eludir obligaciones tributarias y la elevada evasión, las altas rentas no son gravadas de acuerdo a su nivel de riqueza o ingresos lo que causa que en ocasiones los individuos más ricos paguen comparativamente menos impuestos que individuos con menores rentas. Como se observa, los principales determinantes del bajo efecto redistributivo de los sistemas tributarios son el predominio de los impuestos indirectos sobre el consumo y la debilidad del impuesto a la renta personal. Sin embargo el sistema de impuestos interviene una vez el ingreso fue distribuido entre los factores de producción-trabajo y capital-. Si las condiciones de partida están mal distribuidas, el sistema de impuestos igual presentará limitantes para poder mejorar la distribución secundaria de la renta. No podemos dejar de lado que existe una distribución primaria que también coarta la redistribución. De acuerdo con Kalecki (1954) la distribución del ingreso se determina por la relación precio/costo unitario, o el grado de monopolio, (un término que resume una variedad de factores oligopólicas y monopólicas) es decir el grado de concentración de los medios de producción.

Los impuestos directos sobre la renta en conjunto con la tributación sobre el patrimonio son una de las principales herramientas con las que cuentan los gobiernos para afectar la distribución de los ingresos. Sin embargo, estos instrumentos han sido escasamente utilizados en la región.

6. ¿POR QUÉ ES MALO TENER UNA DISTRIBUCIÓN DESIGUAL DE LOS MEDIOS DE PRODUCCIÓN?

Como hemos visto la capacidad de redistribuir el ingreso mediante el sistema tributario enfrenta una serie de obstáculos de difícil solución pero alcanzables con políticas correctas: lucha contra la evasión, impuestos más altos a las rentas altas y reducir la excesiva confianza de los sistemas tributarios a los impuesto al consumo. Sin embargo, queda por resolver una de las causas más importantes que, a diferencia de las anteriores, se postula como núcleo central del modelo capitalista: la distribución de los medios de producción y la consiguiente distribución primaria del ingreso.

Para aproximarnos a un entendimiento de este problema primero debemos revisar los factores que han incidido para que la distribución de los medios de producción haya sido marginado de las discusión política y académica. Posteriormente veremos qué problemas produce una distribución disfuncional de la riqueza para el buen funcionamiento del mismo sistema de mercado.

6.1 Causas de la marginación en el debate

Básicamente hemos identificados dos situaciones para que la distribución de la riqueza no esté en el debate de las políticas públicas. (1) La excesiva preocupación de la disciplina económica por entender los flujos y por el contrario la limitada importancia al estudio de los stocks. (2) La legitimación de las desigualdades en la riqueza por la confianza que se ha dado al mérito como único criterio de justicia.

Los flujos como la raíz epistemológica de la ciencia económica

La economía como disciplina se ha ocupado principalmente en entender los flujos económicos y las relaciones de intercambio entre los individuos, asumiendo que éstas están condicionadas a las leyes de oferta y demanda, fundamentadas en la teoría de la utilidad y la elección racional de los agentes representativos. El flujo circular de la renta expresa esta visión parcial del sistema económico. Bajo este paradigma la problematización de la economía radica en cómo los mercados de trabajo y bienes se ajustan en función de la maximización de los agentes. Muestra de esta excesiva preocupación por los flujos es que el indicador económico más importante sigue siendo un flujo: el Producto Interno Bruto. Por ejemplo, la economía ha prestado poca atención a la comprensión de los stocks al momento de explicar cómo se forma los precios: salarios y el costo de los bienes en el mercado. Obviar el stock de riqueza es asumir implícitamente que el intercambio en el mercado se da entre iguales, donde cada una de las partes llega a competir-negociar en igualdad de oportunidades, para lo cual la maximización del beneficio se expresa como la ley fundamental. Otra muestra de esta fractura es que la economía que intenta explicar el mercado de capitales tampoco toma en cuenta cómo se distribuyen los stocks para comprender así el funcionamiento de las tasas de interés, del ahorro o la inversión. No se discute cómo el stock de capital en pocas manos puede condicionar las tasas de inversión y la proliferación de economías rentistas que buscan alta rentabilidad con bajo riesgo. Limitar el poder de mercado en pocos agentes y sus catastróficas consecuencias demanda también entender cómo funcionan la economía de los stocks.

Continuar con una disciplina basada en los flujos significa entender parcialmente el funcionamiento del sistema al omitir la dimensión política de la cuestión. El mercado no es un espacio de disputa entre iguales donde gana el más eficiente; la despolitización de las relaciones de mercado son el principal obstáculo para que la disciplina económica pueda responder a las preguntas que la sociedad demanda: cómo mejoramos el nivel de vida de las mayorías, cómo hacemos políticas de empleo que transformen las relaciones capital-trabajo, cómo generamos los incentivos correctos para la transformar la producción, etc. El mercado es un espacio principalmente determinado por las relaciones de poder, tanto económicas, política y sociales que son expresadas, muchas veces, a través de la riqueza que cada individuo posee. Si descartamos esta dimensión a la hora de explicar los flujos estamos construyendo parcialmente la solución a los problemas actuales.

Para ello debemos transitar de la actual economía de flujos a una que explique las relaciones stock-flujo. La relaciones stock-flujo significa no solo entender dónde se

coloca la inversión, la demanda agregada y el ahorro, implica entender a su vez quiénes son los que influyen para que los flujos se muevan como lo hacen. Una nueva economía de stocks no significa saber cuántos millones la economía mantiene como capital, o saber en agregado cómo está distribuido el capital mobiliario, financiero o productivo. Eso sería volver a una economía de agregados macroeconómicos que, tiene importancia con propósito de diagnóstico, pero que goza de poca fortaleza para diseñar políticas públicas que consigan los objetivos de empleo, producción y una mejor distribución del excedente económico. Por el contrario, necesitamos fundar una nueva economía donde se sepa quién tiene qué, cómo está distribuida la riqueza y cómo este stock influye en la realización de los flujos futuros. Por ejemplo ¿cuánto del empleo está causado por el capital productivo?, ¿el crecimiento económico está reconcentrando aún más la riqueza ó es una fuerza igualadora?.

El mérito como legitimador de la desigualdad de los stocks.

La forma habitual de justificar la desigualdad del ingreso ha sido confiar en el criterio del mérito y el esfuerzo. Desde una perspectiva liberal la desigualdad del ingreso está directamente relacionada con el mérito individual de las personas que de él se benefician y de las personas que no lo hacen por su falta. En muchos casos una ventaja se deriva, en efecto, legítimamente de un talento que es atribuido a una persona y, por lo tanto, los beneficios que se deriven de esta ventaja son perfectamente justificables.

Sin embargo, es necesario señalar las deficiencias de una concepción de la justicia como esta. Los individuos no son dueños totalmente de sus decisiones, ya que éstas en cierta medida están determinadas por las circunstancias en que los individuos nacen, crecen y se forman. En tales condiciones, la desigualdad entre unos y otros no puede ser justa per se. Estas desigualdades son al contrario injustas porque algunas personas se benefician de una situación inicial más favorable que les permite seguir de manera más eficaz los objetivos personales, mientras que otros individuos, incluso a pesar de sus esfuerzos y sus méritos, no pueden reducir las desigualdades que caracterizan la situación inicial y, a veces, no son capaces de evitar que estas desigualdades aumenten con el tiempo. Es a partir de esta perspectiva que llama la atención sobre el papel que tienen las circunstancias al momento de definir al mérito individual cómo criterio universal de justicia. Es aquí que la literatura de Equidad de Oportunidades⁷ ha desarrollado en extenso lo importante de reconocer la existencia de dos estructuras a la hora de definir las situaciones de justicia o injusticias: (i) las circunstancias y (ii) el mérito o esfuerzo. Las circunstancias son las condiciones que el individuo no pudo hacer nada para evitarlas, mientras que el esfuerzo o el mérito dependen de la voluntad intrínseca del individuo. Por lo tanto cobra sentido que el Estado esté en la obligación de igualar las circunstancias, mas no restringir los resultados producto del mérito o el esfuerzo.

⁷ Para una revisión de la literatura de Equidad de Oportunidades ver Ramos y Van de gaer (2012)

Esta visión, que llevada al extremo podría ser catalogada como una visión neo conservadora del alcance del principio de igualdad, se enfrenta al problema que en la práctica no es posible separar los méritos de las circunstancias, en tal suerte no podemos establecer con nitidez qué es producto del mérito y qué es consecuencia de las circunstancias. Por ejemplo, hasta qué punto el mérito esta correlacionado con las circunstancias: personas más esforzadas o con mayor perseverancia son resultado de las condiciones de educación o fueron formadas en ambientes (circunstancias educativas, familiares, sociales o económicas) que favorecieron esa conducta. ¿Hasta qué punto la salud y la nutrición al nacer define los niveles de escolaridad y posibilidades salariales de los individuos? ¿Del ingreso de los individuos cómo se puede separar lo que es fruto del mérito y el esfuerzo, de lo que es resultado de circunstancias como las posición social, el poder de influencias familiares o las relaciones económicas preestablecidas en el mercado?. La imposibilidad práctica de separar mérito y circunstancia en la formación de la distribución del ingreso contribuye para que se justifiquen paciones a favor de la desigualdad de la renta por la tendencia a considerar que el resultado es causado por el mérito de los individuos.

Ahora, el juicio se complica y se hace aún más difuso cuando intentamos dar un juicio sobre la acumulación de la riqueza. ¿Cómo distinguir de la distribución de riqueza (un stock) lo que corresponde al esfuerzo, de lo que es fruto de meras circunstancias de partida como la misma riqueza de un período previo o condiciones de poder intrínsecas en las clases sociales que hacen más fácil a unos individuos prosperar en el sistema de mercado? En este sentido podemos distinguir dos posiciones ideológicas bien definidas: La primera que da a la riqueza original (stock inicial) el papel de **circunstancia** para analizar la distribución de los flujos (ingreso). Es decir, el stock inicial con el que los individuos naces es una condición que definirá la generación de ingreso en el futuro y por ende el Estado está en la responsabilidad de mejorar la distribución de los stocks de riqueza como un elemento necesario para garantizar oportunidades a todos. Por el contrario la segunda postura considerar a la riqueza como un **mérito** pasado desde una dimensión intra generacional (a la largo de una misma generación) o mérito heredado basada en una dimensión inter generacional (entre diferentes generaciones, de padres a hijos). Expliquemos mejor a continuación estas dos posturas morales acerca de la riqueza (stock):

La riqueza como circunstancia.- Desde la óptica en que la desigualdad del ingreso depende de la dotación inicial de factores (riqueza) de los individuos a su nacimiento, la riqueza inicial sería considerada como una circunstancia. Dime en qué clase social has nacido y te diré en que parte de la distribución del ingreso te ubicaras a lo largo de tu vida. Bajo esta apreciación, la riqueza viene a ser la Circunstancia por excelencia y por ende fuente de todas las otras circunstancias, quedando por fuera únicamente las circunstancias biológicas (discapacidades) o del azar (accidentes o enfermedades no predecibles). Por ejemplo, el ámbito familiar, la educación que recibe, la salud a la que puede acceder y todas las otras circunstancias socio económicas del individuo se desprenden en parte o totalmente del nivel de riqueza de las familias que lo cuidó. Un

niño nacido en un hogar pobre accederá a diferentes escuelas, grupos sociales y visiones del mundo que los niños de hogares ricos; esto marcará una diferencia inicial tan fuerte que se le hará imposible igualar los resultados alcanzados por el niño rico, a pesar de mantener igual mérito. Por ende la riqueza al ser la circunstancia más influyente deberá ser redistribuida por el Estado.

La riqueza como mérito pasado.- Para esta concepción la riqueza de hoy es fruto del esfuerzo del pasado (intra generacional) o producto del esfuerzo de los padres (inter generacional) y por lo tanto, su igualación atenta contra los principios de justicia. En la medida que la riqueza es netamente esfuerzo no cabe intentar igualar la riqueza de los individuos ya que el Estado debe únicamente igualar las circunstancias, mas no el resultado del esfuerzo. Para aproximarnos a este argumento dividiremos la exposición en dos casos: (i) la riqueza acumulada por un individuo a lo largo de toda su vida (intra generacional) y (ii) la riqueza heredada de padres a hijos (inter generacional). En el primer caso - la riqueza que un mismo individuo atesoró a lo largo de la vida- se reproduce el argumento anterior, en la medida que el stock es un flujo acumulado por muchos periodos; entonces si el flujo de los individuos es producto del mérito, entonces la riqueza acumulada (flujos acumulado) también será fruto del esfuerzo personal y no cabe su igualación. Pero de nuevo resulta imposible en este argumento diferencias con nitidez qué es mérito y qué es producto de la circunstancias, pero aun en un analizado en varios períodos de tiempo. En este caso volvemos a la discusión si los flujos pasados que alimentaron la riqueza de hoy fueron productos únicamente del mérito o también desempeñaron un papel importante las circunstancias. Por ejemplo, un capital semilla de la anterior generación le permitió ventajas en el mercado o simplemente la dotación inicial de recursos contribuyó para que el individuo tenga una posición de poder respecto al resto de sus conciudadanos (trabajadores o competidores en el mercado) y así logró incrementar la tasa a la cual su capital se acumuló. También surge la pregunta si la circunstancias no incluían posiciones de poder de facto basadas en relaciones sociales de explotación, servidumbre, poder de mercado, poder político o evasión de impuestos que ayudaron a que el stock de capital se acumule de forma más rápida que en otros individuos de la sociedad. En el segundo caso -cuando el capital es heredado de padres a hijos- la riqueza usualmente no trae un juicio sobre su legitimidad porque entran en juego criterios más sociales (como son los lazos familiares) que morales. Al ser la familia la institución social más aceptada, está completamente justificable, bajo esta concepción, que los hijos reciban en su totalidad la riqueza de los padres. Así la riqueza heredada conserva sus propiedades meritocráticas por el mero hecho que proviene de una estructura social fundamental: los lazos familiares. En otras palabras, el mérito del padre es transmutable y por tanto se convierte en mérito del hijo. Aquí también juega un papel importante los factores culturales y antropológicos de las sociedades en la cual los hijos son concebidos por los padres como la extensión de la propia existencia, por lo que se considera legítimo que, a más de heredar el capital, también se traspase el mérito que supuestamente dio origen a ese capital.

Entre estas dos posturas morales de la riqueza, evidentemente la segunda visión ha dominado el espectro político. Con un agravante, y es que la legitimidad de la desigualdad de la riqueza está aun más consolidada que la aceptación de la desigualdad del ingreso. Básicamente por dos motivos:

(i) **Por la dificultad de extrapolar los criterios de justicia en un ámbito dinámico inter o intra generacional.** En otras palabras, podemos juzgar si una situación hoy es justa e injusta pero nos resulta difícil, o hasta imposible, determinar si esa situación es fruto de injusticias pasadas y, por lo tanto, determinar cómo injusta la situación actual. Ante esta complicación y para poder tomar una postura moral ante estas situaciones, lo que las personas hacen es buscar criterios objetivos que les permitan discernir sin la necesidad de adentrarnos a una reflexión profunda de las injusticias pasadas. En estos casos el mejor criterio objetivo que ha encontrado el capitalismo son los derechos de propiedad -propiedad privada-, lo cual nos llevan al segundo motivo.

(ii) **La falsa legitimidad que proveen la propiedad privada a la riqueza que en el pasado pudo ser injusta o ilegítima.** La propiedad privada establece juicios de legalidad, mas no de legitimidad. La dominación del lenguaje producto de la dominación de una sociedad de mercado ha hecho que usualmente lo legal sea asociado a un sinónimo de lo legítimo. No necesariamente tiene acepciones iguales y en el plano de la justicia lo legal no siempre lleva a la legitimidad. Pueden existir casos de injusticias evidentes que son legales o, en el caso inverso, políticas que siendo legítimas o justas llevan a ilegalidades. El problema no radica en que la legalidad y la legitimidad sean cosas distintas, el problema surge porque la sociedad en casi todas las circunstancias asocia a lo legal como lo legítimo; la propiedad privada se ha convertido en un poderoso mecanismo de legitimar lo ilegítimo mediante un criterio basado en un derecho de propiedad (principio de legalizar la tenencia del capital).⁸ Por ejemplo, si hoy supiésemos quienes son los herederos de Sebastian de Benalcazar y las propiedades que mantienen, nadie pensaría en discutir la legitimidad de esa propiedad porque, a pesar de saber que fue producto de la expropiación violenta de las clases indígenas y el poder colonial, los derechos de propiedad han brindado la falsa legitimidad a lo largo de las generaciones que han hecho que esa riqueza sean legal y también legítima a la luz de la opinión pública. Gerald Cohen desarrolla este argumento refiriéndose al proceso del capitalismo industrial en Europa. La propiedad de los medios de producción -escribe Cohen- es legítima en la medida que proviene de la propiedad legítimamente traspasada o adquirida, sin embargo si extendemos ese argumento iterativamente de generación en generación hacia el pasado nos encontraremos en el Feudalismo, donde los individuos fueron despojados de la tierra y los medios de producción mediante la fuerza. Por lo

⁸ No hay que confundir los argumentos. Es cierto que la propiedad privada legaliza también lo legítimo. Pero nuestro argumento es que la propiedad privada no es un buen criterio para saber si algo es legítimo o ilegítimo. El problema es que la propiedad privada puede dar una falsa impresión de legitimidad, que no en todos los casos se cumple.

tanto, según Cohen la propiedad privada es una construcción que se basó en relaciones que originalmente fueron sustentadas en la fuerza y la injusticia, por lo cual queda en entredicho si la distribución actual de la propiedad privada es legítima y es fruto del esfuerzo de sus dueños. Para el caso de América Latina podemos utilizar el mismo argumento para señalar que la Colonia pone en tela de duda si los derechos de propiedad legitiman la asimétrica concentración de la riqueza en las sociedades latinoamericanas, y en especial la ecuatoriana.

Tanto el sesgo de la economía por los flujos, así como la excesiva confianza en pensar que todo stock pasado de riqueza es producto únicamente del mérito y por lo tanto es legítima su desigualdad, han contribuido para que la excesiva acumulación de riqueza no sea catalogada como una enfermedad del sistema capitalista. Hasta hace poco la contaminación tampoco había entrado al debate económico y social, pero poco a poco el estudio de sus consecuencias han permitido que se inserten dentro de las líneas de pensamiento económico. Hoy la riqueza exacerbada esté en el debate político pero no es aún parte del debate académico. Como señala Piketty (2014): “*Si nosotros queremos realmente una sociedad más justa e igualitaria, tenemos que realizar investigación sobre los ricos, algo desconocido hasta ahora*”.

6.2 Consecuencias de la mala distribución de la riqueza

Históricamente la distribución de la producción entre salarios y beneficios, es decir, entre los ingresos del trabajo y los del capital siempre ha sido la principal causa de conflictos distributivos y de desigualdad social debido, fundamentalmente, a la extrema concentración de la propiedad del capital. Como señala Pikety (2014): “*La concentración extrema de riqueza amenaza los valores de meritocracia y justicia social sobre los que se asientan las sociedades democráticas*”. En la práctica la alta concentración de la riqueza se ha demostrado que conduce a varios problemas económicos aparte de los innumerables problemas sociales. Podemos dividir esto problemas en dos tipos: de oferta y de demanda, lo cual nos trae serias dudas si el crecimiento económico, sin políticas igualadoras, contribuye por si solo a transformar las estructuras productivas y de empleo, abandonando la matriz primario exportadora y las relaciones laborales serviles aun presentes en Ecuador y América Latina.

Problemas en la Oferta

La riqueza exacerbada en pocos manos riñe al menos con dos de los principios fundamentales de la teoría económica hegemónica: la libre competencia y la eficiencia económica.

La libre competencia es el postulados fundacional de la económica neoclásica, que tiene a su vez en el plano político un correlato con la libertad de emprender y prosperar, a lo que los norteamericanos llamarían *el país de las oportunidades*. Esta condición permite

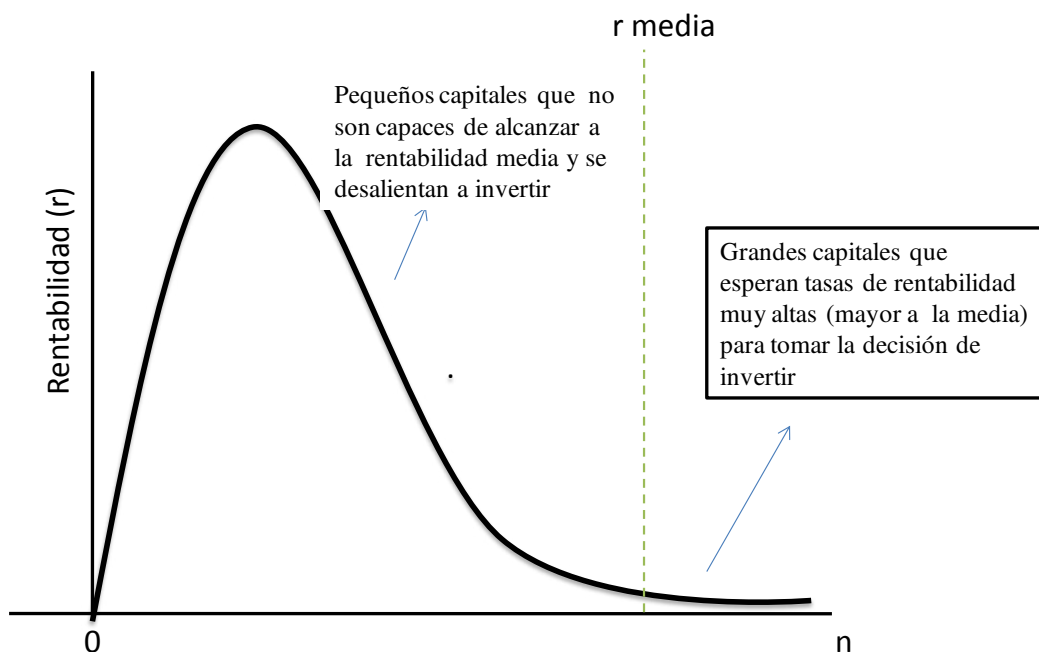
que todos aquellos que pretendan iniciar una actividad económica puedan tener la oportunidad efectiva de hacerlo y, basados en el esfuerzo, prosperar bajo las leyes de libre competencias del mercado. Cuando los mercados están altamente concentrados, esa voluntad de inversión de los individuos con poco o nulo capital se diluye por dos motivos: (i) los nichos de mercados a los que pueden acceder son limitados (escasa demanda) reduciendo la rentabilidad y (ii) los riesgos de fracaso de la inversión son elevados lo cual reduce la rentabilidad esperada. Esta baja rentabilidad de los pequeños emprendedores frena nuevas inversiones e imposibilita que los individuos hagan efectivas su libertad de prosperar, frenando la actividad económica y por consiguiente el crecimiento económico. No solo frena la voluntad de invertir, si no que produce que la tasa de fracaso de nuevos negocios pequeños sea alta.

La teoría económica señala que mientras el mercado se aleja de la competencia perfecta se genera, en términos económicos, una pérdida irrecuperable de eficiencia que disminuye el bienestar de la sociedad. La posición de poder en el mercado permite fijar un margen de ganancia mayor (lo que Kalecki denomina "mark-up") vía precios lo cual reduce el bienestar de los consumidores y por el contrario aumenta la rentabilidad del oligopolio que controla los precios. Cuando el capital está altamente concentrado es más que probable que la distribución de la tasa de rentabilidad (r) del capital en la economía también esté mal distribuida. Basado en los rendimientos de escala que tiene el capital, a mayor stock⁹ de capital mayor será la tasa de rentabilidad de la inversión de ese capital y, por ende, pocos capitalistas registrarán altas tasa de rentabilidad mientras que gran parte de los pequeños cuenta propias y pequeños capitalistas mantendrán tasas de rentabilidad bajas, incluso de subsistencia. Por ejemplo, en aquellas personas que no se distingue el aporte del capital del trabajo (ingreso mixto), en términos estrictos la tasa de rendimiento de su capital puede estar cercano a cero pero el aporte del trabajo es el que produce que exista una ganancia de subsistencia.

Además hay que considerar que las tasas de rentabilidad de cada unidad productiva en la distribución no son independientes de otras unidades productivas. En la medida que todas están compitiendo en el mercado, la rentabilidad de una pequeña tienda de abarrotes, por ejemplo, depende de la rentabilidad que experimentan los grandes supermercados, con una correlación evidentemente negativa entre ambas: a mayor tasa de rentabilidad del supermercado menor serán las tasa de rentabilidad de las pequeñas tiendas de abarrotes. Esta asimetría en la tasa de rentabilidad esperada provoca que los pequeños emprendedores dejarán de invertir mientras que los grandes invertirán en proyectos que den una tasa de rentabilidad equivalente a una tasa de oligopolio, la cual siempre será mayor que en situación de libre competencias. El siguiente gráfico esquematiza esta estrangulación de la inversión productiva en dos sectores que frenan la inversión productiva (productiva) industrial y/o tecnológica por la asimetría en la distribución de la tasa de rentabilidad del capital.

⁹ Por stock no nos referimos únicamente a los activos productivos, este también incluye la porción del mercado que posee, que se traduce en el volumen de demanda agregada que concentra (ventas totales), pues este es un capital intangible expresado usualmente en la marca.

Gráfico 1. Distribución de la rentabilidad (r) de la inversión



En otras palabras la distribución asimétrica de la tasa de rentabilidad de la inversión en la economía fractura el aparato productivo en dos sectores¹⁰: (1) aquel cuya tasa de rentabilidad es demasiado baja como para que decida invertir en algo diferente al comercio, lo cual le hace dependiente de la importación de bienes finales cuyo riesgo es menor que establecer una pequeña industria. (2) Un sector de gran tamaño y tecnificación que al estar acostumbrado a altas tasas de rentabilidad con bajo riesgo (porque tiene poder en los mercados), no tiene incentivos para dejar de hacer lo que vienen haciendo: comercio e industria de poco valor agregado basado en gran medida en productos de importación de bienes terminados y semi terminados.¹¹ Este segmento tienen matices industriales pero no termina de ser un sector que jala la industrialización porque se acostumbró a tasas de rentabilidad elevadas basadas principalmente en importar producto terminado sin incurrir en costos laborales ni de transformación (maquinaria, etc.). En otras palabras, hay un gran tejido empresarial que en el fondo lo que hace es sustituir empleo por productos importados y así maximizar su ganancia esperada, sin incurrir en costos laborales y los riesgos asociados. Si a esto se suma la captura de mercado, en resumen tenemos un tejido empresarial que se garantiza en importar barato y vender caro.

Esto provoca que los dos sectores de la economía basen su modelo de negocio, en mayor o menor medida, en la importación o comercialización con poca transformación de las materias primas y por consiguiente baja demanda de empleo en relación a los

¹⁰ Aquí es importante puntualizar que en los países de la región ya se ha detectado la vigencia histórica de los dos sectores en la economía desde hace más de 50 años. Sin embargo, la pregunta es si la desigualdad de los medios de producción están contribuyendo a que estas estructuras se reproduzcan y se refuercen con el paso del tiempo.

¹¹ No descartamos que sí existen industrias que generan mucho valor agregado basada en la transformación de productos industriales, pero en economías como la ecuatoriana estos sectores son minoría frente al total del tejido empresarial.

volúmenes de ventas que produce la economía. Nos encontramos ante la realización de una economía que no despierta del todo las bondades del capitalismo virtuoso: aquel en que las fuerzas innatas de los individuos deciden invertir, emplear mano de obra, transformar materias primas y ganan un beneficio por este proceso; y así de nuevo hasta el infinito. La ausencia de este proceso, o un alejamiento de este sistema capitalista puro, lo podríamos catalogar como una *capitalismo insipiente o capitalismo rentista*, en el cual la ganancia se basa en las relaciones de poder en el mercado, poca demanda de empleo en relación a los volúmenes de venta y mucha ganancias con poca transformación industrial¹². La gran encrucijada que enfrenta los países de la región es que conviven con un capitalismo mundial que está en una etapa de post industrialización -capitalismo financiero- mientras que las estructuras productivas de la región responden a lógicas rentistas. Esta convivencia de ambos modelos genera que sean las élites importadoras de bienes finales y exportadoras de materias primas las que se apropien de gran parte del excedente.

Por otro lado estos dos sectores han interactuado de forma histórica de tal forma que refuerza el régimen de acumulación actual convirtiéndolo en un equilibrio estable, donde el primer sector no intenta disputar el espacio del segundo, mientras que a este último le resulta infructuoso intervenir en el espacio del primero porque es muy poco rentable. América Latina ha sido espectador de la esencia del régimen de acumulación capitalista basado en el rentismo: la liberalización ocasionó que los más grandes se hagan cada vez más grandes y los pequeños deben sobrevivir sin otra alternativa que ser subsidiario de los grandes grupos económicos. Una política industrial que apalanque el cambio en el sistema de producción puede tener todas las condiciones para ser exitosa, no obstante su resultado podrá ser nefasto bajo una política que legitime el régimen oligopólico en el cual los grandes grupos empresariales se beneficiarán de gran parte de los estímulos y al final, las estructuras que se querían cambiar se han reforzado y llegamos a un equilibrio diferente pero no necesariamente el deseado; podremos superar la economía primario-exportadora pero con el riesgo de que los grandes sean cada vez más grandes y los pequeños desaparezcan poco a poco del mapa productivo. Esto lo que produce es que el crecimiento económico alcanza cifras record pero la base productiva (gama de productos elaborados en la economía) se reduce sustancialmente.

Por ejemplo, con un aparato productivo tan concentrado como el que Ecuador y América Latina mantienen, ¿es factible que cualquier pequeño emprendimiento prospere sin que los grupos económicos dominantes lo fagociten en cuestión de años? La evidencia he demostrado que será muy difícil desarrollar un tejido empresarial de pequeños y medianos propietarios cuando el mercado está tan concentrado. Una distribución asimétrica en las tasas de ganancia imposibilitan que los excedentes económicos se transformen en producción de largo plazo (fábricas, adquisición de nuevas maquinaria, etc.). Mientras la riqueza siga concentrándose de la forma que lo ha venido haciendo estos principios constituyentes de los Estados modernos y de las sociedades de mercado (libertad de emprendimiento y eficiencia) seguirán

¹² o poco intensivo en tecnología

erosionándose. La oportunidad que tiene un individuo de iniciar una actividad productiva es limitada si el mercado se encuentra altamente concentrado. En resumen la concentración de los medios de producción estrangula la inversión, permitiendo que solo los grandes capitales sigan teniendo el derecho de generar excedente en base a inversión especulativa o rentista. La estrangulación de la inversión trae consecuencias graves para la estabilidad macro porque restringe la oferta, la producción local, el empleo y la demanda agregada. Por lo tanto, basados en los argumentos esbozados hasta ahora, se identifican dos inconsistencias en que incurren los defensores del libre cambio y los opositores a la democratización de los medios de producción:

- (1) Argumentan que los impuestos a la herencia, o cualquier otro medio de democratización del capital, limitan la libertad de prosperar y el justo derecho de los individuos de beneficiarse de su esfuerzo. No obstante, esto se contradice al principio de libertad de prosperar en el mercado que tienen todo el resto de ciudadanos que no tiene el capital pero tiene la voluntad de arriesgar e invertir en nuevos emprendimientos. De esta forma la libertad de emprendimiento se contradice con la libertad de seguir acumulando la riqueza. Defender a la libertad de los segundos atenta contra la libertad y el derecho que tiene los primeros. Cuando se acude a la libertad como principio nos surge la pregunta ¿la libertad de quién se está defendiendo? la defensa de la libertad tiene un claro sesgo de clase porque lo que se están buscando con ese argumento es precautelar y ampliar la libertad de una clase, aquella que ostenta el capital, en perjuicio de la libertad de los que no tienen el capital.
- (2) El segundo argumento es que la restricción de la acumulación de capital limita y frena las inversiones futuras porque el dueño del capital ya no tendrá el incentivo de invertir. De hecho un impuesto al capital reduce la rentabilidad de este y puede desestimular las inversiones futuras (discutiremos la validez de este argumento más adelante). Ahora tomando como cierto el argumento, y asumiendo que efectivamente se reduce la inversión, los pequeños productores o inversionistas tampoco tendrán incentivos de arriesgar e invertir porque dada la concentración del mercado su tasa de rentabilidad es mucho más baja. En términos estructurales podemos decir que la rentabilidad del gran capital es elevada, entre otras cosas, porque tiene captado el mercado: su rentabilidad se basa en parte a las baja rentabilidad de los pequeños competidores. De nuevo este argumento es contradictorio con la lógica económica y hacemos la misma pregunta: ¿la rentabilidad de qué capital se está tratando de proteger? Hay que estar claros que la defensa de los grandes capitalistas va en contra de la tasa de ganancia de los pequeños inversores o emprendedores.

Un mercado sano e igualitario en el cual todos los agentes tienen oportunidades de competir, sin duda establece las condiciones idóneas para una economía de innovación y emprendimiento y, da vida a lo que Shumpeter¹³ -uno de los mayores defensores de la tradición liberal- catalogó como la *destrucción creadora*. Es así que la concentración

¹³ Boron (2014).

del excedente en el mercado no solo vulnera las oportunidades reales de movilidad social, la acumulación desenfrenada erosiona la voluntad intrínseca de la sociedad hacia el emprendimiento, transformando la cultura de los individuos hacia la sumisión de los pequeños hacia los grandes dueños del capital y fomentando una sociedad rentista que busca altas tasas de ganancias con poco o nulo riesgo. El miedo del pequeño empresario a luchar contra los oligopolios y perder, funciona como fuerza inmovilizadora de los Espíritus Animales consagrados por Keynes; disipa cualquier intento de innovación empresarial y de nuevas apuestas productivas de individuos con poco capital. Sin duda esta concentración erosiona las bases de la sociedad democrática actual y cala en la cultura y en la forma cómo se organiza la vida productiva y social. Una barrera de entrada tan grande como es la concentración de mercado hace imposible que un nuevo tejido industrial se desarrolle afuera de la estructura convencional. Deforma los principios de la sociedad de propietarios que tanto la teoría económica (neoclásica) como la sociedad liberal ha intentado esgrimir. El régimen de acumulación no solo reduce e imposibilita la creación de un nuevo tejido productivo; limita las condiciones materiales y culturales para el cambio productivo desde las bases sociales, generando individuos con bajo espíritu empresarial e innovador. Este bajo espíritu de emprendimiento causa que la organización de la producción se sustente en pocos dueños del capital (empleadores) y muchos trabajadores en relación de dependencia. Esta distribución produce problemas adicionales en la sostenibilidad del empleo.

A su vez la acumulación de los medios de producción repercute en que el mercado de trabajo presente también problemas de justicia y eficiencia. Cuando son pocos los empleadores y muchos los empleados trabajando para un mismo empleador, el poder de fijación de salarios está en la cancha de las patronales y por lo tanto ejercen su poder para limitarlos. Cuando la tasa de ganancia se sustenta en poner cota a los salarios, en vez de buscar mayor eficiencia real, se genera de nuevo los incentivos para reforzar las estructuras rentistas, donde el empresario pierde el estímulo para innovar e invertir para mejorar su producción y, por el contrario, busca rentabilidad por medio de limitar los salarios, incentivos tributarios del Estado y precautelar su posición oligopólicas en el mercado mediante un proteccionismo mal entendido. Es decir, se gana eficiencia en términos nominales: mayor tasa de ganancia basada en los precios relativos salarios/bienes vendidos, mas no en eficiencia real: mayor cantidad de producción con los mismo recursos invertidos.

Además de distorsionar los salarios, se produce riesgos sistémicos en la generación de empleo. Al ser tan grandes y acumular gran parte del excedente de la economía, estos empleadores también generan grandes cantidades de empleo, lo cual produce que se conviertan en preocupación absoluta para la política pública: "*Too Big to fail*". En este contexto, las políticas laborales, tributarias, crediticias y de compra pública giran alrededor de estos grandes empleadores los cuales, en época de bonanza acentúan su acumulación de riqueza pero que, en momentos de crisis acuden al Estado para salvajates con recursos públicos: ya sea vía exoneración de impuestos, flexibilización de regularizaciones laborales, subsidios o subvenciones directas. Son tan grandes que

generan un riesgo sistémico para la generación de empleo. De esta forma el Estado se encuentra en una encrucijada inducida y muchas veces, ante la incertidumbre, prefiere ceder a las exigencias de los lobbies para no correr el riesgo de perder empleo y reducción de actividad económica. Literalmente es uno de los chantajes más famosos en la economía política, donde el sector empresarial denuncia su imposibilidad de mantener el empleo y por lo tanto pide ayuda al Estado, quien al no tener información accede a las condiciones impuestas por los gremios empresariales.

Con pocos empleadores respecto al número de empleados, las posibilidades de tener movilidad laboral para los empleados se reduce. Si son menos los empleadores serán menores las posibilidades de ofertas de empleo diferentes a las grandes empresas. Las condiciones de salarios las imponen las grandes empresas y los empleados deben sujetarse a sus condiciones. Esto refuerza la inmovilidad social en las rentas salariales. Si a este fenómeno adicionamos que en Ecuador existe una desigual distribución de la educación, entonces encontramos segmentos de empleados que literalmente tienen nula movilidad a lo largo de su vida: por ejemplo las empleadas remuneradas en el hogar. Difícilmente van a poder cambiar de trabajos de baja cualificación a trabajos de mediana o alta cualificación.

Otro de los problemas está relacionado con los proveedores (oferta de bienes intermedios) de estos grandes oligopólios de producción e importación. Al ser tan grandes se convierten en la fuente más estable de ganancia para los proveedores pequeños, lo cual hace que los grandes capitales definan también los precios de los consumos intermedios, lo cual incrementa su tasa de rentabilidad basada en el poder de mercado en los consumos intermedios. Para los pequeños la estrangulación de la oferta, en el sentido de no tener otras opciones de mercado, reduce los incentivos para la innovación y el emprendimiento en nuevos mercados. En este sentido los excedentes del producto están desigualmente distribuidos, mientras los grandes se quedan con todo el excedente, los pequeños productores -proveedores- mantienen bajas tasa de ganancia.

Problemas en la Demanda

La alta concentración de los ingresos tanto del trabajo como del capital lleva a que se genere también una estrangulación de la demanda agregada (Carvalho & Rezai, 2014). De nuevo este estrangulamiento se sustentan en problemas de eficiencia: en el sentido que hay una enorme cantidad de personas con renta baja y media-baja con poca capacidad de consumo, mientras que hay una clase con mucha renta que no puede consumir todo y lo que hace es que el excedente lo vuelve a acumular (internamente o en el extranjero). Esto sin duda estrangula la demanda agregada porque gran parte de la población no podría expandir su demanda, mientras los que si pueden solo lo harán hasta un límite, el cual se define bajo límites físico-metabólico: no pueden comer el doble ni tampoco estar en dos partes al mismo tiempo. El ser humano tiene límites fisiológicos y físicos que el sistema económico no puede vencer. Esta restricciones o frontera de posibilidades están muy bien asumida por la economía neoclásica con la teoría de los rendimientos decrecientes (tanto en la teoría del consumidor como en la del

productor). Es importante resaltar que la estrangulación de la demanda no hace referencia a la capacidad de consumo de un rico versus un pobre en términos individuales; en ese caso sin duda las comparaciones son obvias: el rico siempre podrá comprar más vehículos, inmuebles, cenas y fiestas lujosas que hace que la demanda de él sea mayor. El argumento de la estrangulación de la demanda se refiere en sentido agregado, es decir, un grupo de ricos (miles) no podrían consumir potencialmente lo que un grupo de personas (millones) de estratos bajos podrían hacerlo en caso que tuvieran la posibilidad.

En este sentido los salarios tienen un doble papel: por un lado son un costo de producción y por el otro, una fuente de demanda agregada, tal vez la más importante. Esta idea fue tomada por Henry Ford quien aseguró que la mejor forma de garantizar la demanda es convertir a los trabajadores en consumidores y así ampliar la demanda por encima del poder adquisitivo de las clases pudientes. Como dice Oglietti et. al (2015):

"(..) era una manera de reexpresar la vieja idea keynesiana de que la acumulación en manos de unos pocos era un problema para el capital fabril, y que debía compensarse la insuficiencia de la demanda promoviendo nueva demanda, en este caso a través de la democratización del consumo. Sin embargo, la propuesta de Ford fue un fracaso inevitable, porque como a cada fabricante le convenía mantener los costos salariales lo más bajos posible y, que fuese otro empresario quien subiese los salarios para aprovecharse parasitariamente de esa demanda, la mayoría terminó adoptando esta decisión y el acuerdo empresarial por fijar salarios altos no prosperó".

Una demanda agregada débil repercute que el mercado sea reducido para la producción lo cual impide que los productores puedan aprovechar de las economías de escala, provocando costos unitarios elevados y por lo tanto siendo menos competitivos. Mayores costos unitarios revive de nuevo los incentivos para que el empresario busque recortar costos mediante la limitación de salarios y así se reproduce un círculo vicioso de estrangulación de demanda-oferta-inversión (futura oferta).

De esta forma caemos en una falacia al aceptar que la igualdad de la riqueza frena per se la inversión. Tenemos que considerar tres circunstancias para poder aceptar o no el supuesto anterior: (1) qué inversión se podría estar frenando, dada la actual estructura productiva de Ecuador y la región donde predomina capitales inmobiliarios, élites importadoras o élites de exportación de materias primas. (2) Es verdaderamente necesaria esa inversión -por lo general rentista- en un esquema de transformación de las estructura productiva. Es decir, dejar exenta la riqueza acumulada producirá que esos capitales fluyan a hacia la economía en forma de inversión productiva, no rentista, o por el contrario estamos reproduciendo así viejas estructuras. (3) Al evitar que una inversión (en muchos casos rentista) se vea afectada estamos poniendo una barrera de entrada, mediante la asimétrica distribución de la tasa de rentabilidad esperada, para que los pequeños y medianos inversores decidan dejar el comercio y se conviertan en pequeños industriales. Los últimos años dejan algunas lecciones aprendidas para matizar lo que se ha argumentado.

En más de 8 años que Ecuador ha mantenido un crecimiento económico estable, con una pujante demanda agregada y un gasto público que ha permitido mejorar las condiciones productivas, el sector empresarial no transformó las estructuras rentistas o semi rentistas de la economía. En 2010 se promulgó el Código de producción (exoneraciones impositivas) para incentivar la transformación productiva pero se ha visto que su aplicación ha sido insipiente. De nuevo se desperdició una oportunidad valiosa para encaminar al país hacia la industrialización que permita sortear las crisis externas y dejar de depender de los recursos naturales. El sector productivo no dio el salto hacia la industrialización en el mejor momento económico; en cambio el excedente de los años de auge se acumularon en forma de activos inmobiliarios o financieros sin una extrapolación real hacia la inversión productiva que genera empleo. El 2015 terminó el ciclo ascendente de la economía ecuatoriana, y de nuevo los mismos postulados se ven presentes: salvataje al sector empresarial que privatizaron las ganancias y hoy, otra vez, buscan socializar las pérdidas. Las 37 propuestas realizadas por el sector empresarial en marzo de 2015 al presidente básicamente tiene las siguientes características: más incentivos tributarios, desregularización y desmonte del sistema de impuestos. De lo que podemos identificar son ya más de 50 propuestas con la misma tónica. Llama la atención ver que no hay propuestas que busquen transformar las estructuras, no hay propuestas para cambiar los procesos productivos, sustitución de importaciones, o una nueva economía mixta en la cual el Estado invierte y el sector privado aporta y gestiona las inversiones. De la misma forma como los gremios de producción interpelan al Estado por reglas claras, también cabe hacer la pregunta al sector privado: ¿Dónde están las ganancias de estos años? ¿por qué los excedentes no se transformaron en inversión productiva? De nuevo no caben esta rendición de cuentas mientras se crea que la riqueza cumple únicamente una función privada de propiedad y no una responsabilidad pública de reducir las fluctuaciones económicas y garantizar que el sistema económico (empleo, gasto público y satisfacción de necesidades) contribuya al desarrollo de la sociedad. Los ricos y su patrimonio no solo tiene el derecho de poseer, también la sociedad demanda de ellos que contribuyan al desarrollo de la nación mediante el estímulo a la producción y al empleo.

La interacción Demanda-Oferta: la formación de la distribución del ingreso

Las distorsiones económicas en la demanda y en la oferta tiene implicaciones en los agregados económicos; su interacción y distorsiones determinan los ciclos económicos y la vulnerabilidad de la economía a crisis del sector externo y shocks producidos al interior del sistema económico. La capacidad de expandir la oferta, impulsar el empleo y garantizar una demanda agregada que estimule nueva inversión y el desarrollo del tejido empresarial están, como hemos esbozado, en función de la concentración de los medios de producción y de la concentración del consumo. Es más, la economía política tiene mucho que decir a la hora de comprender los ciclos económicos: saber quién tiene qué incorpora ingredientes importantes para entender a un sistema económico que definitivamente no se pilota con los instrumentos neoclásicos, los cuales han

demostrado ser ineficaces para entender e interpretar a las economías en desarrollo. Hay que decirlo, no caminan por las calles de nuestros países agentes Walrasianos y peor aún agentes representativos; la competencia perfecta o la simetría de la información tampoco son parte del paisaje económico. Por el contrario, tenemos rentismo, poder de mercado, debilidad institucional, pobreza, especulación de precios, falta de educación, información privilegiada, etc. Esto ha hecho que exista un divorcio entre los resultados macroeconómicos y la percepción de la gente sobre su nivel de bienestar económico. Si el sistema funcionaría como la economía neoclásica dice hacerlo, el capitalismo y el crecimiento del PIB estaría asociado siempre a una mejor calidad de vida. Básicamente algo estamos haciendo mal ya que la globalización, como señala Atkinson (2009), expresada como el crecimiento del PIB, no está traducándose en una sensación de bienestar en los individuos. Existen crecimiento económico pero la gente no se siente mejor porque hemos descuidado cómo el excedente económico se distribuye entre capital y trabajo. En Estados Unidos los incrementos del producto no han venido acompañado de la percepción de las personas de estar recibiendo el fruto de ese crecimiento económico; al parece existe un divorcio entre la macro magnitud del ingreso nacional y el ingreso personal que efectivamente perciben los ciudadanos (Atkinson, 2009).

Sthephen Roach, economista jefe de Morgan Stanley, señalaba: *"La participación del ingreso nacional que va a los dueños del capital mediante las ganancias corporativas está creciendo. La participación que va a las compensaciones [a trabajadores] está cayendo. Esta no es la forma que supuestamente la democracia actúa."* (citado por Glyn, 2009). Ben Bernanke, en la misma línea, manifestaba en 2006 el deseo que las corporaciones usen parte de sus ganancias para cumplir las demandas de mejores salarios de sus trabajadores (Glyn, 2009). En el año 2007 el ministro de finanzas alemán llamaba a las corporaciones a que *"den a los trabajadores una justa participación en sus ganancias"* o existirá el riesgo que se desencadene *"una crisis de legitimidad del modelo económico"* (citado en Glyn, 2009). Básicamente hemos mal entendido el modelo económico y su papel político para proveer una mejor calidad de vida a las mayorías. En este mal entendido, la macroeconomía ha despistado el centro de atención y ha llevado a perder por completo la capacidad de explicar cómo se forma la distribución primaria del ingreso.

Las teorías macroeconómicas sobre la determinación de la distribución del ingreso han pasado por alto los aspectos de poder de mercado (ausencia de competencia perfecta) tanto en la demanda como en la oferta. Después que David Ricardo ya en el siglo XIX catalogó a la distribución del ingreso como el principal problema de la economía política, la economía neoclásica fagocitó la dimensión política y la reformuló bajo sus lógicas marginalistas en donde la productividad marginal -expresados a través de los precios- de los factores es la determinante natural de la igualación de los mercados. La teoría marginalista, desde una concepción microeconómica, presenta debilidades evidentes que la han hecho merecedora de profundas críticas. Ahora, haberla llevado al plano macroeconómico para explicar grandes agregados, demuestra la debilidad de la

disciplina económica para poder entender los sistemas económicos. Como admitió Robert Solow: "*la utilización de la teoría de la productividad marginal en términos macroeconómicos es un acto de desesperación empírica*" (citado en Feiwel, 1974). Así la macroeconomía neoclásica insiste por más de un siglo en explicar cómo, bajos supuestos "simplificadores", la teoría de la productividad marginal distribuye el producto agregado entre los factores que interviene en el proceso productivo: capital y trabajo (Feiwel, 1974). Al abandonar el supuesto de competencia perfecta la teoría neoclásica no tiene mucho que decir al respecto (Bronfenbrenner, 1971).

Por lo tanto queda claro que si nuestro objetivo es dar respuestas a la distribución del ingreso debemos dejar atrás los viejos postulados y, por el contrario, estudiar y indagar de mejor forma la distribución de la riqueza que, por definición, es la causa principal de la competencia imperfecta. Poner en el centro del debate económico a los medios de producción es superar el oscurantismo de la teoría neoclásica que nos está llevando al fracaso en el diseño de políticas públicas que consigan transformar las estructuras sociales y económicas. Así el crecimiento económico como igualador natural ha quedado en entredicho; los postulados de la curva de Kuznets han sido rechazadas en el campo empírico los últimos 40 años.

La última evidencia la ha aportado Thomas Piketty, quien esboza la teoría por la cual el proceso de acumulación de riqueza del capitalismo actual está generando una ley de divergencia, en la cual las desigualdades se asientan a medida que el capital aumenta en relación al ingreso nacional (ratio capital/ingreso). Cuando la tasa de rendimiento del capital (r) es mucho mayor que la tasa de crecimiento del ingreso nacional (g) la desigualdad aumenta, porque los dueños del capital solo tienen que reinvertir una proporción de su ingreso para incrementar su patrimonio (Piketty, 2014). Por ejemplo, si la tasa de rendimiento del capital es de un 5% y el crecimiento económico es del 2%, entonces el dueño del capital solo debe reinvertir unos dos quintos de su ingreso para que su patrimonio crezca al mismo ritmo de la economía, y cualquier inversión sobre esa proporción le permitirá incrementar la proporción de riqueza nacional que posee. Bajo este contexto patrimonial, se dan las condiciones propicias para que el rentismo prospere materializado en el capital heredado o como diferentes condiciones de partidas que imposibilita que se funden la verdadera sociedad meritocrática.

La única fuerza de corrección "natural" para la evitar la divergencia es el crecimiento económico (Piketty, 2014). Si el crecimiento mundial alcanzaría a la tasa de rentabilidad del capital la desigualdad se contendría. Sin embargo, Piketty demuestra con evidencia histórica que las tasas de crecimiento del ingreso nacional nunca ha logrado ser superior que la tasa (antes de impuestos) de rendimiento del capital. Bajo este escenario, no existen fuerzas de convergencia con suficiente impulso para reducir las brechas de desigualdad, por tanto se deben tomar acciones para reducir las tasas de rendimiento de capital para permitir una mejor distribución del ingreso y la riqueza. Esta es la razón central que justifica, para Piketty, la introducción de un impuesto progresivo mundial sobre las mayores fortunas. Este impuesto es la única manera de permitir un control

democrático de este proceso potencialmente explosivo, al tiempo que se preserva el dinamismo empresarial.

La desigualdad de riqueza e ingreso son consecuencia de decisiones políticas. El único período donde se logró que la tasa de crecimiento económico fuera mayor que la rentabilidad del capital fue a consecuencia de fuertes decisiones políticas acerca de impuestos directos y progresivos. *“Los impuestos no corresponden a un asunto técnico. Son eminentemente un asunto político y filosófico, quizá el más importante de todos.”* (Piketty, 2014) Tanto es así que hoy por hoy un punto fundamental que divide a la izquierda y a la derecha, es la visión sobre los impuestos, y en especial el impuesto sobre la renta y el patrimonio. Una sociedad igualitaria es impensable sin la tributación progresiva que expresa el principio aristotélico fundamental: tratamiento desigual de los desiguales. De esta forma los impuestos progresivos (a la renta y al capital) son un elemento esencial del estado social. Lastimosamente, esta institución está seriamente amenazada, tanto intelectualmente (no se ha discutido a fondo la progresividad) como políticamente (la competencia fiscal actual lleva a que la tributación al capital este permanentemente en la agenda de los lobbies de poder). La tributación patrimonial desempeña un papel menor en América Latina e inclusive no ha formado parte de los sistemas tributarios de muchos países durante muchos años. Sin embargo, este tipo de impuestos (a las herencias, donaciones, riqueza neta, impuestos a los inmuebles, a las transacciones financieras, entre otros) que pueden ser utilizados como herramienta para mejorar la distribución de la riqueza primaria, han incrementado su interés en años recientes. No se pretende que un impuesto al patrimonio o a las herencias extinga la riqueza, la intención es únicamente frenar la velocidad a la cual se acumula de tal forma que quienes apenas empiezan un negocio o alguna actividad económica tengan la oportunidad de al menos acercarse a quienes llevan años acumulando capital y riqueza. Por ejemplo, si un patrimonio 1 millón de dólares tributa a una tasa efectiva del 30%, la riqueza después de impuesto es de 700.000 dólares. Este capital a una tasa de rendimiento del 8%, se tardaría apenas 5 años en recuperar el valor inicial (1 millón). De tal manera que no se está coartando el crecimiento, la acumulación ni el derecho de las personas a prosperar o heredar, por el contrario limitar la riqueza exacerbada busca dotar a las sociedad de igualdad de oportunidades en el mercado y prevenir los problemas que hemos analizado.

REFERENCIAS

- Acemoglu, D. (2011). Thoughts on Inequality and the Financial Crisis. *Presentation at the American Economic Association Annual Meeting*.
- Aghion, P., Caroli, E., & Garcia-Penalosa, C. (1999). Inequality and Economic Growth: The Perspective of the New Growth Theories. *Journal of Economic Literature*, 37(4), 60-1615.
- Atkinson, A.B. (2009). Factor Share: The principal problem of political economy?, *Oxford Review of Economic Policy*, 25, No 1, pp 3-16.
- Bardhan, P. (2005). *Scarcity, Conflicts, and Cooperation: Essays in the Political and Institutional Economics of Development*. Cambridge: MIT Press.
- Barreix, A., Bès, M., & Roca, J. (2009). *Equidad fiscal en Centroamérica, Panamá y República Dominicana*. Banco Interamericano de Desarrollo (BID)/EUROsociAL.
- Barro, R. (2000). Inequality and Growth in a Panel of Countries. *Journal of Economic Growth*, 5(1), 5-32.
- Berg, A., & Ostry, J. (2011). Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin??. *IMF Staff Discussion Note 11/08, International Monetary Fund*.
- Boron (2014). Las vicisitudes históricas del liberalismo, en Boron y Lizarraga, El liberalismo en su laberinto, Ediciones Luxemburgo, Buenos Aires.
- Bronfenbrenner (1971). *Income Distribution Theory*.
- Buchanan, J. (1975). *The Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan*. Chicago: University of Chicago Press.
- Carvalho, L., & Rezai, A. (2014). Personal Income Inequality and Aggregate Demand??. *Working Paper 2014-23 Department of Economics University of São Paulo*.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). (2014). *Pactos para la igualdad: hacia un futuro sostenible*. Santiago de Chile: CEPAL.
- CEPAL/IEF (Comisión Económica para América Latina y el Caribe/Instituto de Estudios Fiscales). (2014). Los efectos de la política fiscal sobre la redistribución en América Latina y la Unión Europea. *Estudios*(8).
- Chavez, D., Rodriguez Garavito, C., Barrett, P. (editores) (2008.) *La Nueva Izquierda en América Latina*, Editorial Los Libros de la Catarata, Madrid.
- Cingano, F. (2014). Trends in Income Inequality and its Impact on Economic Growth. *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*(163).

- Corak, M. (2013). Income Inequality, Equality of Opportunity, and Intergenerational Mobility. *Journal of Economic Perspectives*, 27(3), 79-102.
- Cohen, G. (2014), Por una vuelta al socialismo, Siglo XXI EDITORES, Buenos Aires.
- Cornia, G. (2010). Income distribution under Latin America's new left regimes. *Journal of Human Development and Capabilities*, 11(1).
- Cornia, G., & Martorano, B. (2012). Development policies and income inequality in selected developing regions, 1980–2010. *UNCTAD Discussion Papers*(210).
- Dabla-Norris, E., Kochhar, K., Ricka, F., Suphaphiphat, N., & Tsounta, E. (Junio de 2015). *INTERNATIONAL MONETARY FUND*. Obtenido de Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective: www.imf.org/external/pubs/ft/sdn1513.pdf
- Dworkin, R. (1978). *Taking Rights Seriously*. Cambridge: Harvard University Press.
- Galor, O., & Moav, O. (2004). From Physical to Human Capital Accumulation: Inequality and the Process of Development. *Review of Economic Studies*, 71(4), 26-1001.
- Glyn, A. (2009). "Functional distribution and inequality", en Salverda, W., Nolan, B. y Smeeding, T., *The Oxford Handbook of Economic inequality*. Oxford University Press.
- Feiwel, G. (1974) "On Kalecki's Theory of income distribution", *De Economist*, 122, No 4.
- Gómez Sabañi, J., Jiménez, J., & Podestá, A. (2010). Tributación, evasión y equidad en América Latina y el Caribe. *Evasión y Equidad en América Latina*.
- Gómez Sabañi, J.C., Jiménez, J.P. y Rossignolo, D. (2012); "Imposición a la renta personal y equidad en América Latina: Nuevos desafíos", Serie Macroeconomía del Desarrollo N° 119, CEPAL, Santiago de Chile, abril.
- Gómez Sabañi, J.C. y Rossignolo, D. (2015) En. Jiménez, J.P. (2015). "Desigualdad, concentración del ingreso y tributación sobre las rentas altas en América Latina", CEPAL.
- Amarante, V. y Jiménez, J.P, "Desigualdad, Concentración y rentas altas en América Latina", En. Jiménez, J.P. (2015). "Desigualdad, concentración del ingreso y tributación sobre las rentas altas en América Latina", CEPAL.
- Jenkins, G. P. (1995), "Tax Reform: Lesson Learned", *Development Discussion Paper*, 281.
- Tanzi, V. (2013). "Tax Reforms in Latin America: A long-Term Assessment". Wilson Center, Latin American Program.

- Kumhof, M., & Rancière, R. (2010). Inequality, Leverage, and Crises. *IMF Working Paper 10/268 International Monetary Fund*.
- Kumhof, M., Lebarz, C., Rancière, R., Richter, A., & Throckmorton, N. (2012). Income Inequality and Current Account Imbalances. *IMF Working Paper 12/08 International Monetary Fund*.
- Lazear, E., & Rosen, S. (1981). Rank-Order Tournaments as Optimum Labor Contracts. *Journal of*, 84(5), 841-64.
- Letwin, W. (1983). *Against Equality*. (W. Letwin, Ed.) Londres: Macmillan.
- Lichbach, M. (1989). An Evaluation of 'Does Economic Inequality Breed Political Conflict?' Studies. *World Politics*, 41(4), 70-431.
- Lustig, N., & McLeod, D. “. (Julio de 2009). *Are Latin America's New Left Regimes Reducing Inequality Faster?*Obtenido de http://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/LUSTIG%2526MCLEOD_INEQ%2526LEFT_JUL%2027_09.pdf
- Nagel, T. (1980). Mortal Questions. *The Philosophical Review*, 89(3), 473-477.
- Nozick, R. (1973). Distributive Justice. *Philosophy and Public Affairs*, 3(1), 45-126.
- Oglietti, G., Andino, M. y Oliva, N. (2015). Transformar el metabolismo social del capital: los retos del cambio en la matriz productiva, Documento de Trabajo Centro Estratégico Latinoamericano de geopolítica CELAG, <http://www.celag.org/wp-content/uploads/2015/05/Documento-2-Transformar-el-metabolismo.pdf>.
- Ostry, J., Berg, A., & Tsangarides, C. (2014). Redistribution, Inequality, and Growth Discussion Note 14/02, International Monetary Fund,. *IMF Staff*.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty First Century*, Belknap Harvard.
- Ravallion, M. (2004). Pro-Poor Growth: A Primer. *Policy Research Working Paper Series 3242 World Bank*.
- Rawls, J. (1971). *Teoría de la Justicia*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Ramos, X. y Van de gaer, D. (2012). " Empirical Approaches to Inequality of Opportunity: Principles, Measures, and Evidence", IZA Discussion paper NO. 6672.
- Robertson, D. (2012). The progressive era. *The Oxford Handbook of U.S. Social Policy*.
- Sen, A. (1992). *Inequality Reexamined*. Nueva York: Harvard University Press .
- Sen, A. (1999). Mérite et Justice.*Meritocracie et InégalitéEconomique*. Nueva York: Princeton University Press.

Stiglitz, J. (2012). *The Price of the Inequality: How Today's Divided Society Endangers our Future*. Londres: W.W. Norton & Company.

Saez, Emmanuel, Joel Slemrod, and Seth Giertz. 2012. "The Elasticity of Taxable Income with Respect to Marginal Tax Rates: A Critical Review." *Journal of Economic Literature*. Vol. 50, No. 1, pp. 3-50. ([Link to freely available working paper version](#))

Kalecki, M.: 1991, Class struggle and distribution of national income, in J. Osiatyński (ed.), *Capitalism: Economic Dynamics*, Vol. 2 of *Collected Works of Michal Kalecki*, Clarendon Press, Oxford, pp. 96–103.