
Revisió dels determinants i els efectes de la desigualtat

PID_00252422

Borja Barragué Calvo

Temps mínim de dedicació recomanat: 4 hores



**Borja Barragué Calvo**

Doctor europeu en Dret per la Universitat Autònoma de Madrid i llicenciat en Ciències Polítiques i de l'Administració per aquesta mateixa universitat. La seva tesi sobre desigualtat i redistribució va merèixer el premi extraordinari. Les seves publicacions es poden consultar a <https://uam.academia.edu/BorjaBarragu%C3%A9>.

Índex

Introducció	5
Objectius	7
1. Revisió dels determinants de la desigualtat	9
1.1. Determinants de la desigualtat d'ingressos	9
1.1.1. Determinants dels canvis en la dispersió de les rendes primàries	9
1.1.2. Determinants dels canvis en la dispersió de les rendes secundàries	13
1.2. Determinants de la desigualtat de riquesa	17
2. Revisió dels efectes de la desigualtat	22
2.1. L'impacte de la desigualtat sobre la mobilitat social	22
2.2. Els efectes econòmics de la desigualtat	24
2.3. Els efectes de la desigualtat sobre la igualtat política	27
Exercicis d'autoavaluació	35
Solucionari	38
Bibliografia	39

Introducció

L'evolució de la desigualtat d'ingressos a les últimes tres o quatre dècades és un fenomen ben documentat per la literatura empírica. De fet, no és cap exageració dir que la generalització de l'interès per la desigualtat —exemplificat en el moviment Occupy i el seu eslògan «We Are the 99 Percent»— té el fonament en dos treballs empírics. D'una banda, l'article de T. Piketty i E. Saez (2003) sobre l'evolució de la desigualtat als Estats Units entre el 1913 i el 1998 i del qual els gràfics sobre la concentració dels ingressos primaris en l'extrem superior de la distribució es troben per centenars de llocs webs i blocs. D'altra banda, l'estudi de l'Oficina de Pressupostos del Congrés (Harris i Sammartino, 2011) sobre la distribució de la renda disponible de les llars nord-americanes entre el 1979 i el 2007, que conclou que la principal causa de l'increment de la dispersió en les rendes després d'impostos i transferències va ser l'augment de la dispersió en les rendes abans d'impostos i transferències. Posteriorment, en un informe publicat el 2012 l'OCDE apuntava també l'increment de la dispersió de les rendes primàries com la principal raó de l'augment de la desigualtat en les rendes disponibles de les llars (OCDE, 2012).

Allò que és molt menys conegut és el que ha passat amb l'evolució de la distribució de la riquesa. Això pot ser degut almenys a dues raons. La primera, de tipus pràctic, és que mesurar variables d'estoc —com ara la riquesa— és tècnicament més complicat que mesurar variables de flux —com ara la renda. La segona és més aviat de tipus teòric i té a veure amb la idea que, en comparació amb els ingressos, l'anàlisi del que ha passat amb la riquesa té una importància molt menor si el nostre objectiu és avaluar el benestar d'una societat.

Fins i tot si això que acabem de dir va ser alguna vegada així, és possible que hagi canviat els últims anys arran de la publicació d'*El capital al segle XXI* de T. Piketty (2014). Una de les idees centrals de l'obra de Piketty és que a les tres o quatre últimes dècades no només s'ha produït un canvi en la distribució dels fruits (creixement) que genera el capitalisme, sinó que s'ha produït un canvi en el mateix sistema, de manera que estariem tornant a un capitalisme de rendistes. Ja sabem que la desigualtat ha augmentat significativament des de la dècada dels setanta, com insinua Piketty, però a diferència del que pensava bona part de la professió fins ara, no tot es deu a increments en la dispersió de les rendes salarials motivats pel canvi tecnològic, sinó que una part d'aquesta major desigualtat es deu al que ha passat amb els retorns de les rendes del capital.

Algun estudiant escèptic podria pensar: «Molt bé, segurament és veritat que la desigualtat ha augmentat des del 1970, però i què? Per què ens hauria d'importar? Més encara, potser no només no hauria de constituir un motiu de preocupació, sinó que és un bon senyal perquè això provoca que la gent tre-

balli dur i això fa créixer el PIB d'un país». Aquesta és una crítica que ens hem de prendre seriosament. En efecte, durant molt de temps s'ha pensat que la desigualtat era el preu que calia pagar per fenòmens desitjables com el creixement econòmic o la mobilitat social. Però, què en sabem, d'aquestes relacions? Què ens en diu l'evidència empírica disponible? I més encara, hi ha alguna cosa que puguem fer per a intentar reduir, o almenys contenir, l'increment de la desigualtat?

El mòdul s'ordena de la manera següent. En el primer apartat analitzem els determinants de la desigualtat, distingint entre les causes dels canvis en la dispersió de les rendes (flux) abans i després d'impostos i transferències, i els canvis en la distribució de la riquesa. En el segon, estudiem els efectes de la desigualtat sobre tres fenòmens: la mobilitat social, la pobresa i la igualtat d'influència política.

Objectius

Els objectius d'aquest mòdul són els següents:

- 1.** Analitzar els determinants de la desigualtat, distingint entre aquells que afecten els ingressos (flux) i aquells que afecten la riquesa (estoc).
- 2.** Explicar els determinants que afecten la dispersió de les rendes salarials (rendes primàries) i els ingressos disponibles de les llars (rendes secundàries).
- 3.** Examinar els efectes de la desigualtat en les esferes social (impacte sobre la mobilitat social), econòmica (efectes sobre la pobresa i el creixement) i política (conseqüències sobre la igualtat política).

1. Revisió dels determinants de la desigualtat

L'estudi de la desigualtat per les ciències socials ha patit dos grans canvis els darrers anys. El primer és que si des de la publicació de la *Teoria de la justícia* de J. Rawls, la crítica més habitual a la desigualtat era que, en bona part, era injusta, des de fa alguns anys l'objecció no és tant que sigui injusta com que té veritables males conseqüències. El segon canvi té a veure amb el pes i l'evolució de la riquesa: si des de la publicació, el 1906, del *Manual d'Economia Política* de Vilfredo Pareto pensàvem que la riquesa segueix una estricta llei de potència que es compliria en tot temps i per a tota població, avui tenim evidència que la ràtio de la riquesa privada enfront del PIB presenta diferències importants entre països i, al llarg del temps, dins d'un mateix país. Això és important perquè un dels objectius de l'anàlisi econòmica és avaluar el grau de benestar d'una població, i això depèn no només de com estiguin distribuïts els fluxos (PIB), sinó també de com estigui distribuït l'estoc (riquesa). Per això la secció es divideix en dos epígrafs: en el primer analitzem els determinants de la desigualtat d'ingressos, i en el segon, els de la riquesa.

1.1. Determinants de la desigualtat d'ingressos

En aquest apartat s'analitzen els principals determinants de la desigualtat d'ingressos. L'apartat es divideix en dos epígrafs: el primer analitza els determinants de la dispersió en les rendes primàries, i el segon, els de les rendes secundàries.

1.1.1. Determinants dels canvis en la dispersió de les rendes primàries

El canvi tecnològic esbiaixat

Quan es tracta d'explicar els canvis ocorreguts en la dispersió salarial els últims anys, el model canònic en l'economia laboral apunta el canvi tecnològic esbiaixat cap als qui tenen més qualificacions —*skill-biased technical change* (SBTC) —, que representa un model simple d'oferta i demanda en què dos grups de treballadors, segons si són qualificats o no, realitzen tasques imperfectament substituïbles entre si. És a dir, els canvis en la dispersió de les rendes salarials reflecteixen la manera (dispar) en la qual les productivitats dels treballadors han evolucionat durant un determinat període de temps.

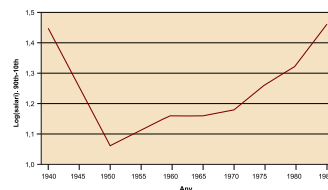
En la mesura en què els últims quaranta anys el canvi tecnològic ha fet algunes habilitats més valuoses, la gent amb més capital humà (major educació) ha incrementat el valor de les seves habilitats.

Tornem de nou a la història. La industrialització que va acompanyar el final de la Segona Guerra Mundial, en molts casos una veritable reindustrialització, unida al nou disseny que els acords de Bretton Woods i la creació del GATT van atorgar al sistema econòmic mundial, van generar les bases d'un creixement econòmic basat en la igualtat. L'avanç tecnològic postbèl·lic va ser inclúsiu, perquè va elevar la productivitat, que es va transmetre pràcticament a tots els escalafons de la producció. Això es va traduir en un increment de la qualitat de vida tant dels treballadors més educats i qualificats, com d'aquells amb menor sort. Però és que, a més, la socialdemocràcia posterior a la Segona Guerra Mundial, amb els exponents britànic i germànic occidentals, va facilitar la implantació d'una nova macroeconomia de demanda o keynesiana, que semblava tenir totes les respostes als problemes que es plantejessin. La conjugació d'aquests dos elements —augment de productivitat que es transmeten a totes les parts de la distribució salarial i l'adopció de polítiques públiques d'inspiració socialdemòcrata— va facilitar l'expansió econòmica de les democràcies occidentals durant les dues dècades posteriors a la fi de la Segona Guerra Mundial. **No obstant això, els anys setanta signifiquen una ruptura amb aquesta pauta.**

L'electricitat, el motor d'explosió i la computació han propiciat, juntament amb la divisió del treball, un fenomen que, tot i que la majoria el considerem com una cosa donada, és sorprenentment recent: el progrés econòmic. Gràcies en bona mesura a l'avanç tecnològic, durant el segle XX la renda *per capita* dels països occidentals es va multiplicar per cinc¹. Però, a més de millorar les condicions de vida de les societats industrials, el desenvolupament tecnològic ha estat la major part del temps un fenomen cohesionador, ja que ha estret els marges del mercat laboral. Com observen C. Goldin i R. Margo (1992), la demanda de treballadors no qualificats durant les tres dècades que van del 1940 al 1970 va provocar una gran compressió salarial. Amb la creació d'aquesta classe mitjana treballadora a partir del 1940 el desenvolupament tecnològic no només crea societats més riques, sinó també més igualitàries.

No obstant això, els canvis provocats pels avenços en innovació els últims anys —allò que R. J. Gordon (2012; 2016) ha anomenat la «quarta revolució industrial»— mostren una cara menys amable del desenvolupament tecnològic. Durant les quatre últimes dècades, els avenços tecnològics no només no han funcionat com una força cohesionadora, sinó que ha augmentat la dispersió de les rendes salarials. Per què? Bàsicament per la polarització.

⁽¹⁾A *A Farewell to Alms* (2007), G. Clark sosté el següent: «[...] l'esperança de vida no era major el 1800 que en les societats de caçadors recol·lectors: 35 anys. L'estatura, un *proxy* tant de la qualitat de la dieta com de l'exposició dels nens a la malaltia, era major a l'edat de la pedra que el 1800».



Evolució de la desigualtat en les rendes salarials (Estats Units, 1940-1985)

Dit breument, la polarització es resumeix en dues coses: una pèrdua de les ocupacions que es troben a la part central de la distribució salarial —feines manuals o fàcilment automatitzables— i un increment de les ocupacions situades als extrems —que requereixen o molta (direcció) o molt poca (servir canyes) qualificació.

El desenvolupament tecnològic és, des del 1800 aproximadament, el motor de la prosperitat econòmica; però, des del 1970 aproximadament, és també el motor de les seves desigualtats.

En un excel·lent llibre publicat juntament amb un dels millors economistes laboralistes, L. Katz, la mateixa C. Goldin (2008) estén el seu model de tasques. A risc de simplificar, la idea fonamental de *The Race between Education and Technology* es pot resumir de la manera següent: els canvis tecnològics solen augmentar la demanda de treballadors qualificats, de manera que l'única manera d'evitar un augment correlatiu en la desigualtat en les rendes salarials és un increment equivalent en l'oferta de treballadors qualificats. En els períodes en què la primera guanya aquesta cursa entre la tecnologia i l'educació, la desigualtat augmenta, i quan la que guanya és l'educació, la desigualtat disminueix².

Tot i ser suggerents i sovint molt sofisticades, les explicacions que posen l'èmfasi en el canvi tecnològic esbiaixat per a explicar l'increment de la dispersió salarial dels últims anys tenen un problema important. Aquestes explicacions suggereixen que l'increment de la desigualtat des dels setanta és un reflex de l'evolució dispar de les productivitats dels dos grups de treballadors —segons si són qualificats o no— presents en els mercats de treball. En la mesura en què un país hagi experimentat un canvi tecnològic des del 1970 hauríem d'observar, per tant, aquest increment de la desigualtat. Això és el que prediu la teoria. No obstant això, el canvi tecnològic ha tingut lloc no només als països anglosaxons, sinó també a països com França, Alemanya o el Japó. I a diferència del que preveu la teoria, en aquests països el procés de concentració de les rendes salarials en l'extrem superior de la distribució o no ha tingut lloc o la seva evolució ha estat molt. Així doncs, hem de seguir buscant.

El canvi institucional

El segon grup de causes que explicarien l'increment de la dispersió a partir dels setanta no identifica mecanismes o factors que, a primer cop d'ull almenys, semblen exògens al sistema social —el canvi tecnològic— i s'escapen, per tant, del nostre control, sinó factors relacionats amb el sistema polític.

⁽²⁾La discussió sobre si l'increment de la dispersió salarial reflecteix el fet que ha estat el canvi tecnològic esbiaixat allò que ha induït a l'augment en els percentatges de treballadors qualificats (titulats universitaris) en la majoria de països de l'OCDE (factor exògen) o, per contra, el canvi tecnològic esbiaixat ha estat en bona mesura resposta a un augment en l'oferta de treballadors qualificats des del començament dels setanta (factor endogen) excedeix els objectius d'aquest mòdul. Per a una excel·lent discussió sobre això i les seves implicacions sobre la desigualtat, vegeu Acemoglu (2003).

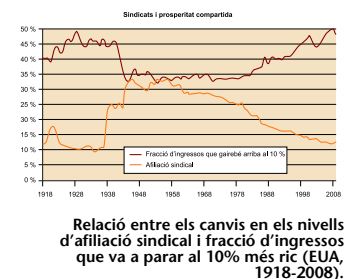
La tesi que proposen J. Hacker i P. Pierson a *Winner-Take-All Politics* és que les forces del desenvolupament tecnològic, que són molt importants, operen en el marc més ampli dels canvis ocorreguts des dels seanta en dues institucions centrals de les nostres economies: els mercats i els sistemes tributaris.

En aquests aspectes institucionals sí que hi ha diferències entre països com els Estats Units i el Japó, cosa que explicaria que l'evolució de la dispersió salarial també hagi seguit patrons divergents. Segons l'opinió de Hacker i Pierson, aquestes divergències no només reflecteixen diferències en l'evolució de les institucions polítiques i econòmiques, sinó sobretot en el poder de què gaudeixen els agents que operen en el mercat.

A diferència dels models canònics d'oferta i demanda dels economistes, la idea de politòlegs com Bartels (2008), Gilens (2012), Page i altres (2013) o Hacker i Pierson (2010) és que **a mesura que la política s'ha anat professionalitzant i els partits polítics s'han anat assemblant en la seva estructura i funcionament a les empreses privades, els diners, i la gent que en té, ha guanyat una influència creixent en la política.** Però, quins són els mecanismes que han traduït aquesta creixent influència política en una major concentració dels ingressos en l'extrem superior de la distribució?

Històricament, l'existència d'uns sindicats forts és un dels factors determinants del pacte que va estructurar les relacions entre la societat civil i l'estat a la conclusió de la Segona Guerra Mundial, en virtut del qual aquest últim assumia els compromisos de mantenir la plena ocupació i proveir els ciutadans de protecció davant de la desocupació a canvi de la introducció de sistemes tributaris fortament progressius. A més, els sindicats van fundar, van finançar i van donar suport a partits polítics com el laborista al Regne Unit i els partits socialdemòcrates escandinaus, que han tingut una influència determinant en la construcció dels estats del benestar contemporanis.

En efecte, una de les característiques de les tres dècades posteriors a la Segona Guerra Mundial va ser el poder de contrapès dels sindicats i la seva capacitat per a augmentar els salaris tant dels treballadors afiliats com dels no afiliats. La causalitat d'aquesta relació és una qüestió enormement complexa —perquè a més està mitjançada per les habilitats, l'educació i els factors demogràfics—, però hi ha alguna cosa més o menys clara: hi ha una prima salarial per als treballadors afiliats a un sindicat³. Més encara, aquesta prima salarial és més pronunciada per als treballadors menys qualificats i s'estén als treballadors que no estan afiliats. Però, els anys setanta marquen un abans i un després: els nivells d'afiliació s'enfonsen i, amb això, el poder de contrapesar el poder empresarial.



⁽³⁾Vegeu Hirsch (2003).

La polarització laboral

Començant a la dècada de 1980, el desenvolupament tecnològic i els processos d'automatització provoquen el fenomen ja ben conegut de la polarització de l'ocupació.

Dit breument, la **polarització** es resumeix en dues coses: un declivi de les ocupacions que se situen a la part central de la distribució salarial i un augment de les ocupacions en els extrems.

És a dir, un augment de les ocupacions relacionades amb llocs tècnics, professionals i de direcció (alta qualificació) i el sector dels serveis (baixa qualificació), i una disminució de les feines manuals, qualificades o no. Moltes feines empíriques han trobat que les ocupacions en declivi tenen una característica comuna: són feines rutinàries, fàcilment automatitzables (o sigui, substituïbles per una màquina)⁴.

⁽⁴⁾Vegeu, per al cas nord-americà, Autor i altres (2006), i per al cas europeu, Goos i altres (2010).

Una conseqüència interessant d'aquest fenomen, destacada per Autor i Dorn (2009) per als Estats Units i per Brindusa i altres (2014) per al cas espanyol, és que la polarització no ha afectat tots els treballadors de la mateixa manera. Al mercat laboral espanyol, la polarització ha afectat molt més els homes que les dones, segurament per la major concentració d'homes en aquests llocs de treball. A més, s'observa una certa mobilitat ocupacional cap a feines més qualificades entre els joves, cosa que no s'observa entre els més adults. Això ha provocat l'envelliment de les ocupacions en declivi —és a dir, de les ocupacions situades al centre de la distribució. En comparació amb els Estats Units, Brindusa i els seus coautors troben que la mobilitat ocupacional en el mercat de treball espanyol és menor, a causa, en part almenys —encara que, com destaquen els mateixos autors, això no és més que una hipòtesi, per la manca de dades adequades— de la major protecció de què gaudeixen els treballadors grans a Espanya enfront dels dels Estats Units. Això és un problema en un món globalitzat en el qual el desenvolupament tecnològic implica una contínua adaptació de l'ocupació a les necessitats del mercat.

1.1.2. Determinants dels canvis en la dispersió de les rendes secundàries

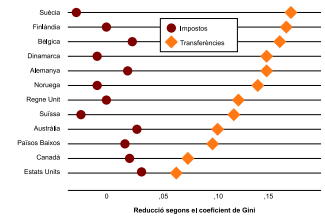
Ara ens ocuparem de les causes de la dispersió en els ingressos disponibles de les llars. Els mecanismes que típicament fa servir l'estat per a fer aquesta tasca són els impostos directes, la provisió de serveis públics i les transferències monetàries.

Per al conjunt dels països de l'OCDE, els mecanismes de redistribució van aconseguir que al final de la dècada de 2000 la desigualtat en la renda després d'impostos i transferències monetàries, mesurada segons l'índex de Gini, fos aproximadament un 25% menor que la de les rendes primàries⁵.

(5) Vegeu Joumard i altres (2012).

No obstant això, hi ha una gran variació en els resultats redistributius entre els països.

Mentre que en alguns països els mecanismes redistributius redueixen en més d'un 30% la desigualtat (Bèlgica, Finlàndia o França), en altres països aquest percentatge no arriba al 10% (Corea del Sud, Xile). En el cas d'Espanya, els impostos i les transferències redueixen la desigualtat en un 22,72% (Joumard i altres 2012). Això significa una mica menys que la mitjana dels països de l'OCDE i un percentatge molt similar al de països pertanyents al model anglosaxó de benestar com Austràlia, Canadà o els Estats Units. Però, què determina aquesta potència redistributiva?



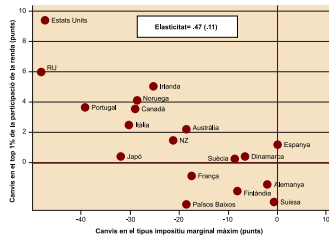
Reducció en els nivells de desigualtat deguts a impostos i transferències
Font: Kenworthy (2009)

La capacitat redistributiva dels impostos directes i de les transferències monetàries depèn essencialment de dos factors: la seva grandària relativa com a percentatge de la renda nacional i el seu índex de concentració⁶. En la majoria d'estudis l'índex de concentració dels impostos i transferències es presenta de manera anàloga a com es fa amb l'índex de Gini. Un valor de 0 indicaria que totes les llars reben prestacions o contribueixen amb impostos de manera idèntica, mentre que un coeficient de 100 indicaria que una sola llar paga tots els impostos o rep totes les transferències⁷. En qualsevol cas, per a tots els països de l'OCDE és més o menys cert que la potència redistributiva dels sistemes tributaris no varia gaire i que és significativament inferior a la de les transferències. Però, què ha passat a les quatre últimes dècades que ha pogut coadjuvar a l'increment de la dispersió en les rendes secundàries?

(6) Encara que si agafem el sistema tributari en el seu conjunt en lloc de cada impost individualment, el mix tributari també determina la potència de la redistribució.

(7) Vegeu Atta-Darkua i Barnard (2010).

Una resposta òbvia és el sistema tributari. És sobradament conegut que els tipus marginals a països com França, Alemanya, Regne Unit o els Estats Units eren molt elevats a les quatre dècades que van des del 1935 fins al 1975, i arribaven en alguns casos al 90%. Doncs bé, prenent com a referència el tipus el 1960, Piketty i altres (2014) mostren que hi ha una forta correlació entre les rebaixes en els tipus marginals i l'augment de la fracció que va a parar a mans de l'1% més ric als països de l'OCDE. A què es deu aquesta forta correlació?



Relació entre els canvis dels tipus marginals i la fracció d'ingressos que va a parar al top 1%.
Font: Piketty i altres (2014)

Piketty i els seus coautors analitzen tres vies per les quals les rendes a l'extrem superior de la distribució responen als canvis en la legislació sobre els tipus marginals superiors:

- El model d'oferta estàndard que prediu una reducció en l'activitat econòmica d'aquestes rendes superiors i, per tant, dels seus ingressos salarials.
- L'evasió fiscal i el desplaçament dels ingressos cap als guanys de capital.
- Els canvis en la manera en què els treballadors situats a l'extrem superior de la distribució negocien amb les seves empreses i incorren en activitats d'extracció de rendes.

Doncs bé, si tracem els canvis en els tipus marginals superiors des de mitjan dècada de 1960 i els canvis en el percentatge d'ingressos que van a parar a mans de l'1% més ric, trobem, com dèiem, una correlació forta. Ara bé, el que no trobem en el període de temps analitzat són taxes majors de creixement. Segons l'opinió de Piketty i altres, això suggereix dues coses:

- Que es produeix un modest impacte dels canvis en els tipus marginals superiors sobre l'activitat econòmica.
- Que el major impacte en la fracció dels ingressos que va a parar a mans del percentil més alt de la distribució atén a altres factors, com el desplaçament en el poder de negociació sobre els ingressos.

D'acord amb aquesta visió —que trobem també en Kumhof i Rancièrre (2011) i en Levy i Temin (2007)—, una rebaixa en els tipus marginals superiors pot provocar un increment dels ingressos salarials perquè en un context de tipus marginals alts (un 75%, per exemple) el guany potencial net per a un alt directiu d'incórrer en activitats d'extracció de rendes és baixa. Posem que introduïm un canvi en el nostre exemple i que, en lloc del 75%, situem el marginal superior al 35%. Ara, les activitats conduents a l'extracció de rendes per a l'alt executiu són molt més lucratives. Els impostos no només busquen recaptar recursos per a la prestació de béns i serveis, sinó també desincentivar algunes conductes que es consideren perjudicials perquè tenen externalitats negatives.

En efecte, sembla que hi ha proves que els sistemes d'impostos i transferències han anat perdent efectivitat en la reducció de la desigualtat des de mitjan dècada de 1990.

Un informe de l'OCDE (2011) mostra que mentre que fins a mitjan dècada de 1990 els mecanismes de redistribució reduïen gairebé en un 60% les desigualtats en les rendes primàries, el seu impacte tot just supera ara el 20%. No obstant això, segons aquest mateix estudi: «[...] the redistribution trends [over the Període 1985-2009] were driven chiefly by benefits or, to be more precise, in their receipt patterns and generosity» (OCDE, 2011, pàg. 38). I és que com s'ha dit més amunt, l'eina de redistribució més potent, i en què, per tant,

més efectes tenen els canvis, són les transferències monetàries, i no tant els impostos. Però, a què es refereix l'OCDE quan diu que hi ha hagut canvis en la generositat i la provisió de les transferències monetàries?

En la literatura d'economia política comparada s'ha considerat que, entre altres coses, una de les conseqüències de l'esgotament de la fase de creixement econòmic que va seguir al final de la Segona Guerra Mundial ha estat la modificació del significat dels termes *solidaritat* i *igualitarisme*. A *Third Way Reforms: Social Democracy after the Golden Age*, J. Huo (2009) sosté que la reducció de les taxes de creixement i l'augment de l'atur a partir de la dècada dels setanta ha provocat una transformació en els dos principis sobre els quals tradicionalment s'han basat els programes dels partits socialdemòcrates: la igualtat i la solidaritat. Segons Huo, a causa dels canvis socioeconòmics produïts a les tres o quatre últimes dècades, la solidaritat s'hauria tornat més productivista — mitjançant el principi de la inclusió activa o *workfare*— i l'igualitarisme més prioritari —a causa de la creixent focalització dels programes de benestar.

Encara que nosaltres com a societat vulguem eliminar la pobresa, el repte és, com ens insisteixen els economistes, dissenyar programes que aportin una certa seguretat econòmica al grup social més vulnerable sense minvar els seus incentius per a treballar. Potser per això en la majoria de països europeus s'observa des de fa alguns anys un gir cap a una major vinculació de les rendes mínimes a l'ocupació, en una estratègia que alguns autors han anomenat *work first*. Aquest model de protecció social es proposa com a objectiu eliminar la dependència, de manera que l'ocupació substitueixi al més aviat possible el *welfare*. Això té almenys dos problemes.

Des d'una perspectiva més aviat pràctica, l'enfocament del *work first* assumeix que tothom és aproximadament igual d'ocupable. Però la veritat és que les persones que fa molt temps que són fora del mercat laboral —a Espanya la taxa d'atur de llarga durada sembla haver-se estabilitzat per sobre del 50 %⁸— són difícilment reintegrables, perquè l'absència de recursos econòmics continua essent la principal porta de sortida de la societat. Els que arrosseguen un atur perllongat perden l'autoestima, la xarxa de relacions socials i la posició en la societat.

⁽⁸⁾Per a una excel·lent anàlisi de les causes i dels efectes de l'atur de llarga durada a Espanya, vegeu Bentolila i Jansen (2016).

Exclusió social

B. Pérez Eransus (2010) estableix una tipologia amb els diferents perfils d'exclusió des del prisma de la seva ocupabilitat laboral:

- Ocupabilitat elevada: persones que presenten una alta capacitat per a treballar, tant perquè han abandonat fa poc el mercat laboral, com perquè continuen treballant, però tot i això no aconsegueixen superar la situació de pobresa o exclusió social.
- Ocupabilitat mitjana: persones que per manca d'experiència, qualificació o hàbits per al treball no estan en disposició d'incorporar-se immediatament a una ocupació.
- Ocupabilitat baixa: persones amb problemes de salut, físics o mentals i toxicomanies.

Des d'una perspectiva més normativa o ètica, l'enfocament del *workfare* està inspirat per una concepció de la pobresa que responsabilitza l'individu tant de la seva situació de necessitat com de la seva reincorporació al mercat laboral. En efecte, l'enfocament del *work first* assumeix que un cop ens han ensenyat a pescar —perquè donar la canya és millor que donar directament el peix—, a l'estany sempre hi haurà peixos. Després, si algú no té feina és, sia perquè és un gandul, sia perquè ha fracassat a l'hora d'adquirir qualsevol competència que tingui la més mínima demanda en el mercat laboral.

1.2. Determinants de la desigualtat de riquesa

Amb la publicació del seu article sobre l'evolució de la desigualtat entre el 1913 i el 1998, T. Piketty i E. Saez van revolucionar la nostra manera d'entendre l'evolució de la distribució de la renda. Part de la revolució és simplement metodològica: prenent com a punt de partida el treball seminal de Kuznets (1955), Piketty i Saez desenvolupen una extensíssima base de dades, basada en registres administratius —declaracions de la renda.

Doncs bé, si «Income Inequality in the United States, 1913-1998» va representar una revolució en la nostra manera d'entendre la distribució de la renda, *El capital al segle XXI* de Piketty és l'última contribució a aquesta línia d'investigació, però en aquest cas pel que fa a l'evolució de la distribució del patrimoni o de la riquesa.

Quan David Ricardo va publicar la seva obra *Principios de economía política y de la tributación* el 1817, la seva preocupació principal era l'evolució a llarg termini dels preus de la terra i de les rendes del sòl. Com tots els autors del començament del segle XIX, Ricardo no disposava d'estadístiques. El que sí que tenia era un coneixement profund del capitalisme del seu temps i de l'obra d'Adam Smith i Thomas Malthus. Nascut en una família jueva amb orígens portuguesos, Ricardo estava disposat a portar fins al final les conseqüències de l'argument de Malthus. Ricardo considerava que, un cop abandonat el parany malthusià, la població i el PIB començarien a créixer de manera conjunta, per la qual cosa la seva preocupació se centrava en el fet que la terra havia de convertir-se en un bé cada cop més escàs en relació amb la resta. En aquestes condicions, la llei de l'oferta i la demanda faria que el seu preu augmentés contínuament i, amb això, les rendes que caldria satisfer als propietaris de la terra, que passarien a tenir un percentatge progressivament creixent de la producció nacional. Alhora, la fracció de la resta de la població decreixeria, cosa que perjudicaria l'equilibri social. Per a Ricardo, l'única solució jurídica i políticament viable era imposar un gravamen progressivament creixent a les rendes de la terra.

Aquesta predicció es va demostrar falsa. Les rendes de la terra es van mantenir altes durant un llarg període de temps, però al final van acabar caient a mesura que la importància de l'agricultura en el conjunt de l'economia va començar a disminuir. Com escrivia al començament del segle XIX, Ricardo no

tenia forma d'anticipar la importància de la revolució industrial en els anys següents. Però encara que s'equivoqués, l'important és que havia identificat el principi d'escassetat en l'anàlisi de la distribució de la riquesa, que val també per a analitzar el que passa avui. Per a adonar-se'n, només cal substituir en el model de Ricardo el preu de la terra pel dels habitatges en zones urbanes.

Cinquanta anys després de la publicació de l'obra de Ricardo, ja no es tractava de saber si la terra podria alimentar tota una població en permanent creixement, sinó d'entendre un capitalisme industrial en ple desenvolupament. El més cridaner d'aquest capitalisme industrial incipient a la segona meitat del segle XIX era que, tot i l'increment de la productivitat i el creixement demogràfic, el nivell de vida dels obrers era misèrrim: una pobresa severa, tangible, que es veu i se sent, i que omple les novel·les d'Hugo i Dickens.

El testimoni d'Engels

Un testimoni de les condicions de vida de l'època l'aporta *La situació de la classe obrera a Anglaterra*, el primer llibre publicat per F. Engels (1844). Engels es va traslladar a viure de Berlín a Manchester el 1842, on va residir fins al 1844. Manchester va ser un dels centres de la revolució industrial anglesa. La tesi que defensa el llibre, en què Engels combina dades i estadístiques d'agències oficials amb la informació obtinguda a partir de l'observació directa, és que les condicions de vida dels treballadors a les fàbriques de l'Anglaterra victoriana haurien empitjorat amb l'arribada de la revolució industrial, amb el resultat de l'auge dels comunismes obrers francès i alemany.

Però alhora que les condicions de vida dels treballadors industrials eren misèrrimes, tant a França com al Regne Unit la participació del capital en el PIB va augmentar amb força. Si Ricardo havia estès l'argument de Malthus, Karl Marx (1867) farà el mateix amb el de Ricardo a *El Capital*. Igual que Ricardo, Marx va centrar la seva anàlisi en les contradiccions internes del capitalisme, i es va distanciar tant d'economistes protolibertaris —el mercat s'autoregula— com de socialistes utòpics à la Proudhon, que Marx menyspreava perquè en dedicar-se a l'alta filosofia dels principis abstractes havien desatès l'anàlisi rigorosa del funcionament real del capitalisme.

Si Ricardo va identificar el principi d'escassetat, Marx va fer el mateix amb el d'acumulació (potencialment) infinita. I és que a diferència de les terres, el capital físic-productiu industrial es pot concentrar sense límit natural, en quantitats infinites. Quan la concentració de la riquesa faci les desigualtats socioeconòmiques insuportables, ve a dir Marx, les classes populars es rebel·laran. La revolució és una qüestió de temps i passarà en alguna economia industrial, perquè és on les condicions de vida dels treballadors són més misèrrimes i on les desigualtats, fruit de l'acumulació del capital productiu, són més accentuades.

Però igual que Ricardo, Marx també es va equivocar. La revolució no va tenir lloc ni a França, ni a Alemanya, ni al Regne Unit, sinó a Rússia, un país més rural que industrial al començament del segle XX. Mentre Rússia explorava la via revolucionària, els països més industrialitzats exploraven la via socialdemòcrata. I d'acord amb el relat tradicional, va ser la plasmació institucio-

nal d'aquest consens socialdemòcrata —per exemple, l'estat del benestar— el principal causant de la reducció de la desigualtat que va seguir a les tres dècades posteriors al final de la Segona Guerra Mundial, gràcies als seus mecanismes d'impostos i transferències.

A *El capital al segle XXI*, Piketty argumenta que l'estat del benestar i els seus mecanismes redistributius són una part de la història. Però no tota la història. L'altra part de la història és l'enorme destrucció de capital físic i productiu que es va produir com a conseqüència de les dues guerres mundials. Totes dues guerres mundials van representar un mecanisme a gran escala d'igualació en la misèria. Però el que suggereix l'enorme base de dades que Piketty mostra en la seva obra és que el capital s'ha estat recuperant des dels anys setanta⁹. Com ens diu Piketty, les rebaixes d'impostos que van tenir lloc a la dècada dels setanta i que, en no pocs casos, van arribar per quedar-se no ho són tot.

⁽⁹⁾La base de dades que dona suport empíric a l'argument que Piketty presenta pot consultar-se aquí: <http://piketty.pse.ens.fr/en/capital21c2>.

Per això Piketty (2014, pàg. 15) obre la seva obra dient que «[l]a distribució de la riquesa és avui una de les qüestions més controvertides i debatudes». I el que sabem avui és que, a diferència del que pensava Kuznets (1955), la competència i el progrés tècnic no condueixen a una reducció espontània de les desigualtats, sinó que en contextos de baix creixement econòmic, «[q]uan la taxa de rendiment del capital supera de manera constant la taxa de creixement de la producció i de l'ingrés —cosa que succeïa fins al segle XIX i amenaça amb tornar-se la norma al segle XXI—, el capitalisme produeix mecànicament desigualtats insostenibles, arbitràries, que qüestionen de manera radical els valors meritocràtics en què es fonamenten les nostres societats democràtiques» (Piketty, *ibidem*). Quan la taxa de retorn del capital (*r[eturn]*) supera la del creixement econòmic (*g[rowth]*), el passat —les herències i els patrimonis acumulats pels nostres avantpassats— comença a devorar el present.

En efecte, una de les idees centrals d'*El capital al segle XXI* de Piketty és que la dinàmica inherent al capitalisme posa en marxa forces que qüestionen alguns dels valors en què es basen les nostres societats, com la igualtat d'oportunitats o la igualtat política.

El capitalisme, d'acord amb Piketty, enfronta les societats antigues i modernes a un dilema: si l'estat s'absté d'intervenir, els amos dels mitjans de producció van acumulant progressivament un poder que pot conduir a una situació de dominació sobre els qui només posseeixen la seva força de treball. Segons Piketty, la idea del matrimoni Friedman (1990, pàg. 247) que «un sistema de lliure mercat distribueix els fruits del progrés econòmic entre la gent» i que «[a]quest és el secret de l'enorme progrés en les condicions de vida dels treballadors al llarg dels dos últims segles» seria incorrecta.

Ben al contrari, Piketty (2014, pàg. 43) creu que l'increment de la desigualtat de les quatre últimes dècades reflecteix precisament el funcionament dels mercats tal com se suposa que han de funcionar: «La desigualtat fonamental $r > g$ — principal força de divergència en el nostre esquema explicatiu— no té res a veure amb una imperfecció del mercat; ben al contrari: com més "perfecte" sigui el mercat del capital, en el sentit dels economistes, més possibilitats hi ha que es compleixi la desigualtat». Dit d'una altra manera:

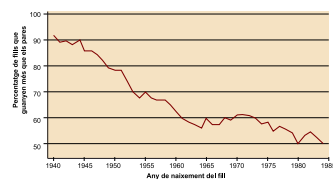
Com més perfecte sigui el mercat, major serà la taxa de retorn del capital en comparació amb la taxa de creixement de l'economia. I com més gran sigui aquesta ràtio, més gran serà la desigualtat. Fins aquí, el missatge principal de Piketty en el seu celebèrrim *Capital*.

Però que la taxa de retorn del capital (r) sigui superior a la del creixement de l'economia (g) no és l'única causa de la divergència creixent en l'acumulació i la distribució de la riquesa abans d'impostos i transferències (en la fase de preredistribució). Seguint Atkinson (2015, pàg. 158 i següents), distingiré entre mecanismes que operen en el nivell individual i en el nacional.

En el nivell individual hi ha almenys dos factors més que cal tenir en compte. D'una banda, la mida de les famílies. Segons la fórmula de Harrod-Domar-Solow, a llarg termini la ràtio capital-rendes (β) serà igual a la taxa d'estalvi (s) dividida per la taxa de creixement (g). Com observen Piketty i Zucman (2014, pàg. 1.260), aquest model fa llum sobre l'augment de la ràtio riquesa-ingressos en les economies de la UE i el Japó, on les taxes de fecunditat i creixement econòmic han disminuït significativament: el capitalisme de rendistes està de tornada perquè les baixes taxes de fecunditat i creixement estan de tornada

D'altra banda, la transmissió intergeneracional de la riquesa també està influïda pels matrimonis. En la mesura en què el matrimoni implica una certa posada en comú de béns i obligacions, aquesta institució en si mateixa opera com un mecanisme igualador. Però, les dades ens indiquen que els últims anys això ha deixat de ser així, a causa de l'increment dels emparellaments selectius (*assortative mating*). Amb dades de l'Oficina del Cens dels Estats Units, Greenwood i altres (2014, pàg. 3) observen el següent: 1) durant el període entre el 1960 i el 2005 l'aparellament selectiu ha augmentat als Estats Units, i 2) si l'aparellament dels matrimonis el 2005 hagués ocorregut a l'atzar, el coeficient de Gini hauria disminuït des del 0,43 observat fins al 0,34. La gent mostra una tendència creixent, almenys als Estats Units, a casar-se amb gent situada en la seva mateixa classe socioeconòmica, cosa que condueix a una menor igualació intergeneracional de la riquesa.

Si ens fixem ara en l'escala nacional, que podem definir com «la riquesa que els ciutadans d'un país posseeixen col·lectivament» (Atkinson, 2015, pàg. 172), la mesura de l'herència que es transmet a les generacions venidores sol establir-se



Percentatge de fills nord-americans que guanyen més que els seus pares (EUA, 1940-1985)

Font: Chetty i altres (2016)

en termes de deute públic i dèficits (o superàvits). Les mesures tradicionalment adoptades des dels governs per a reduir el deute públic han estat l'augment de la recaptació per la via impositiva, la privatització o la venda de béns públics.

2. Revisió dels efectes de la desigualtat

En aquest apartat es discuteixen els efectes de la desigualtat en tres àmbits: el social, l'econòmic i el polític. En el primer cas, analitzem els efectes de la desigualtat sobre la mobilitat social. El segon subapartat es divideix en dos epígrafs: en el primer estudiem les relacions entre desigualtat i pobresa, i en el segon, les existents entre la desigualtat i el creixement econòmic. Conclourem l'apartat amb algunes observacions al voltant de les conseqüències de la desigualtat sobre la influència dels agents en els processos polítics —que a partir d'ara anomenarem simplement *igualtat política* per una qüestió d'economia del llenguatge.

2.1. L'impacte de la desigualtat sobre la mobilitat social

Hi ha dues maneres de mesurar com de bé o malament funciona l'ascensor social en un país: una mesura absoluta i una altra relativa. Comencem per la primera. Encara que avui no és estrany llegir informes i estudis d'institucions com el Banc Mundial o el Fons Monetari Internacional, l'objecte d'estudi dels quals és la «desigualtat d'oportunitats», això no sempre ha estat així. Durant la dècada dels noranta i bona part de la del 2000, l'èmfasi estava posat a ajudar els països a aconseguir un creixement fort i sostenible, perquè un creixement ràpid sol anar acompanyat d'una important mobilitat econòmica cap amunt. A la majoria de països emergents, avui els fills guanyen més diners que els seus pares i molt més que els seus avis. I tot i que potser això estigui canviant després de la crisi del 2008, segurament encara és cert que fins i tot als Estats Units i Europa la majoria dels treballadors guanyen avui més diners que les generacions anteriors.

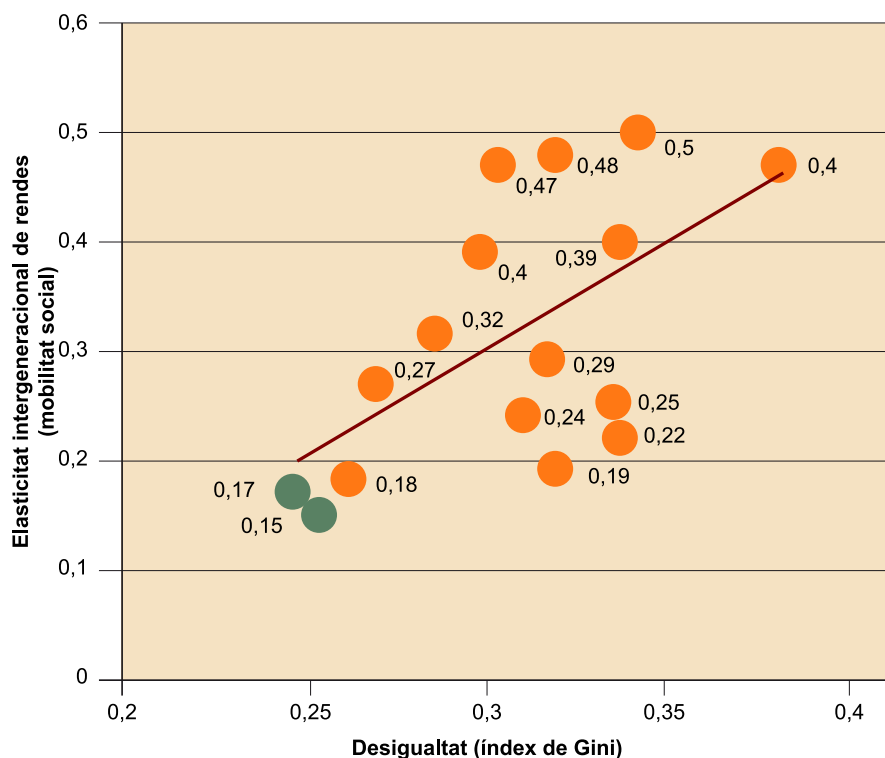
No obstant això, aquesta manera de mesurar l'efectivitat d'un sistema meritocràtic en termes absoluts —quant més (o menys) guanyen els fills en comparació dels pares o avis— no és el que ens interessa en aquest mòdul. Allò que ens interessa és la mobilitat intergeneracional relativa com a *proxy* de com de ben greixat està l'ascensor social. En un país en què l'ascensor social funciona bé, la posició en la distribució salarial dels progenitors hauria de tenir un impacte més aviat escàs sobre la dels seus fills. Però, com mesurem com de bé (o malament) funciona l'ascensor social?

Ja hem fet referència a alguns dels mètodes o indicadors més habituals per a mesurar la desigualtat. Doncs bé, una manera senzilla de mesurar la mobilitat intergeneracional és mesurar la correlació de la renda, la riquesa, l'educació, l'estatus laboral i fins i tot l'esperança de vida dels fills quant (aquests mateixos factors per) als pares. Com totes, aquesta correlació oscil·larà entre zero i un, on zero és la mobilitat intergeneracional total —és a dir, quan l'estatus socioeconòmic dels progenitors no té cap influència sobre l'estatus dels fills i,

per tant, és impossible fer cap predicció sobre els ingressos d'aquests a partir dels d'aquells—, i un, la immobilitat intergeneracional total, és a dir, quan podem predir amb absoluta precisió com de bé o malament els anirà als fills des del naixement.

En una xerrada titulada «L'augment i les conseqüències de la desigualtat als Estats Units» pronunciada al Center for American Progress el 12 de gener del 2012, l'economista i exassessor de l'oficina econòmica d'Obama A. Krueger (2012) va batejar amb l'expressió «corba del Gran Gatsby» (gràfic 1) la relació entre la desigualtat i l'elasticitat intergeneracional de la renda.

Gràfic 1. Corba del Gran Gatsby



Font: OCDE (Income Distribution Database i OECD Economic Surveys, Xile, 2012)

Fixem-nos, per exemple, en el cas d'Espanya. La correlació entre la renda dels pares i la dels fills és de 0,40. Això significa que els ingressos dels progenitors a Espanya determinen aproximadament el 40% dels dels seus fills. A més, el grau de mobilitat social d'un país està relacionat amb la capacitat de les seves institucions per a eliminar les desigualtats (injustes) degudes a les loteries social i genètica. És a dir, les desigualtats d'ingressos tendeixen a perpetuar-se en el temps i, a més, en bona mesura reflecteixen desigualtats d'oportunitats injustes. On es concentra la mobilitat social? És (aproximadament) igual per a tots els grups socials?

Abans de l'esclat de la crisi del 2008, la mobilitat social a Espanya es caracteritzava per una pauta de flux constant¹⁰, en què la mobilitat social es concentrava en les classes mitjanes¹¹. Per a la gent, en la tradició weberiana, això confirma les classes mitjanes com a no-classes sense tancament social i

⁽¹⁰⁾Vegeu Carabaña (2004).

⁽¹¹⁾Vegeu Martínez-Celorio i Marín Saldo (2012).

amb una fluïda entrada i sortida de membres. *So far, so good*. El problema és que després del 2008 l'ascensor social no només s'ha aturat, sinó que s'ha convertit en un descensor social. En un estudi del 2016, Martínez-Celorrio i Marín Saldo troben un 40% de descens social entre els adults catalans (entre cinc i seixanta-quatre anys) quan s'inclou la desocupació com a categoria de descens¹². Un altre 25% és immòbil, és a dir, reproduïx la posició social dels pares, i el 35% restant ha experimentat un ascens social. Tot i que, atès el seu gran volum absolut, el risc de descens social està bastant estès entre tota la població, Martínez-Celorrio i Marín Saldo destaquen que les classes obreres han estat les més castigades tant per la devaluació salarial com pel descens social (un 35% va viure el descens, un 47% va romandre immòbil i el 18% restant va ascendir). La crisi ha convertit el mític ascensor social espanyol que coneixíem abans del 2008 en un descensor, sobretot per a les classes obreres. La crisi ha espatllat moltes coses a Espanya. I sembla que l'ascensor social n'ha estat una.

(12) Vegeu Martínez-Celorrio i Marín Saldo (2016).

2.2. Els efectes econòmics de la desigualtat

Les relacions entre desigualtat i pobresa

Un argument més o menys habitual, fins i tot entre els que es preocupen per les qüestions socials, és el que podríem resumir en la frase *Allò que importa és la pobresa, no la desigualtat*. Segons aquest argument, la pobresa importa perquè té veritables males conseqüències. A *Scarcity* (2013), un llibre excel·lent que explora les sinergies entre l'economia i la psicologia, S. Mullainathan i E. Shafir mostren que hi ha el que anomenen una «psicologia distintiva» de l'escassetat material. La pobresa escurça significativament l'horitzó temporal del cervell i genera visions de tipus túnel en què la capacitat de fer plans més enllà del curt termini queda pràcticament anul·lada. La dificultat de sortir de la pobresa es deu al fet que genera mecanismes mentals que la retroalimenten.

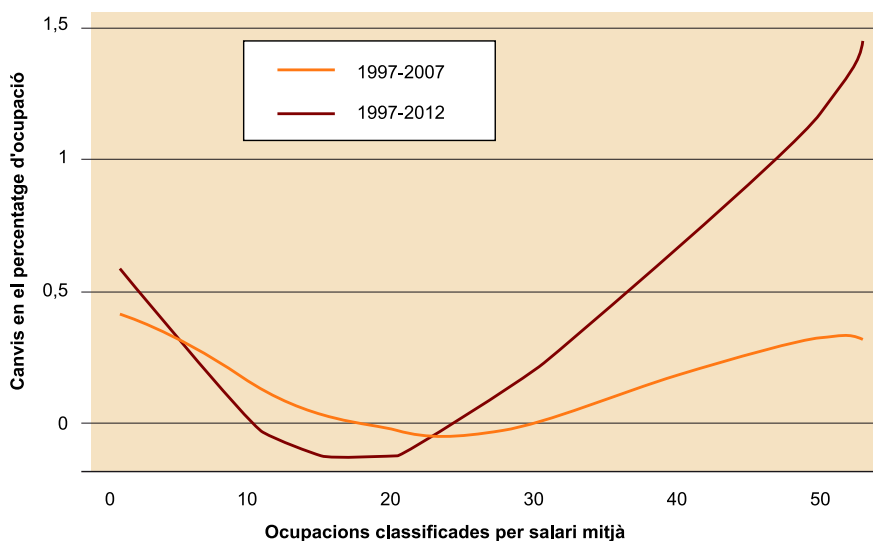
Un estudiant crític podria pensar: «Bé, la pobresa importa perquè té males conseqüències. Però, què té això a veure amb la desigualtat? Allò que ens hauria d'importar és que la gent tingui prou per a menjar, no la diferència en rendes entre les llars situades al percentil 90 i el 50. Allò que importa és que la família més pobre de Barcelona és més rica que el 99,99% de les famílies de la República Democràtica del Congo. Allò que importa és la pobresa, no la desigualtat. Perquè, a més, són dues qüestions conceptualment diferents». Segur? L'argument que tracta de refutar aquesta idea es desenvolupa en tres fases.

En la primera fase diem que sí, que si ens comprem un MacBook en una botiga d'Apple de Luanda —capital d'Angola—, ens costarà el mateix que si el comprem a l'Apple Store del Passeig de Gràcia. Però que no, que segurament un tall de cabells a Luanda no ens costarà el mateix que a Barcelona, sinó que serà més barat. Per què? Doncs perquè mentre que els costos dels béns que viatgen

fàcilment entre països tendeixen a equiparar-se, les diferències en els preus de les coses que viatgen malament s'expliquen per diferències en la productivitat. Així, **a major productivitat, majors preus.**

En la segona fase repetim una cosa que ja hem dit una mica més amunt. El canvi tecnològic impulsat pel desenvolupament d'internet i els ordinadors ha buidat el centre dels mercats laborals —els llocs de treball que paguen un sou proper a la mitjana—, mentre que ha provocat un increment dels que se situen a l'extrem superior.

Gràfic 2. Canvis en la fracció de feina per ocupacions



Font: Brindusa i altres (2014)

El gràfic 2 mostra com ha canviat el mercat de treball espanyol en el període 1997-2012. S'aprecien augments tant en la part més baixa com en la més alta de la distribució, i també el buidament de les ocupacions que paguen un salari mitjà. **Una conseqüència òbvia d'això és que el salari mitjà s'ha desenganxat els últims anys dels augments de productivitat de l'economia.**

En la tercera fase de l'argument diem que encara que no sapiguem exactament què és la pobresa, sí que podem saber si, comparativament, un grup està millor o pitjor en relació amb un altre (o fins i tot en relació amb si mateix) del que ho estava fa, diguem, deu anys. Suposem que establim una sèrie d'indicadors bàsics per a considerar que una família és pobre (o no). I que entre aquests indicadors s'inclouen tenir tots els membres en atur, no poder fer front a despeses imprevistes, no disposar de calefacció adequada o no poder pagar les factures de l'aigua o el lloguer. Doncs bé, si el 2007, l'any previ a la crisi, hi havia x nombre de famílies en aquesta situació i el 2017 n'hi ha $x + 100.000$, potser no sapiguem (exactament) què és la pobresa —perquè és un fenomen molt complex en el qual intervenen molts factors, i per tant difícil d'aprehendre—, però el que sí que sabem és que la situació del 2017 és pitjor que la del 2007.

Si unim les tres fases de l'argument, el que obtenim és que el canvi tecnològic ha augmentat les desigualtats salarials, en augmentar el nombre de feines amb remuneracions altes i buidar el centre de la distribució. En buidar-se el centre, alguns treballadors, sobretot els més grans, han caigut a la part més baixa de la distribució, i han entrat així en situacions de risc de pobresa. En efecte: **augmentar la desigualtat acaba tenint l'efecte d'augmentar la pobresa.**

Les relacions entre desigualtat i creixement econòmic

Un dels arguments que s'invoquen més sovint a favor d'un (cert grau de) desigualtat és que constitueix el preu que cal pagar per (cert grau de) benestar. En efecte, hi ha moltes mesures que un govern preocupat per la desigualtat i la pobresa podria adoptar. Una d'elles seria, per exemple, gravar al 100% totes les rendes primàries i estendre després un xec pel mateix valor a tots els ciutadans. Com continua l'argument, succeeix, però, que això és ineficient. Si un ciutadà que treballa setanta hores a la setmana elaborant models estocàstics per a la indústria de les assegurances obté, al final del mes, la mateixa remuneració —la mateixa quantitat de recursos econòmics— que el que es dedica setanta hores a la setmana a agafar ones a Tarifa, no hi haurà gaire gent que dediqui la seva vida als models estocàstics. Però tampoc al dret mercantil, l'auditoria o a treballar com a policia o com a reposador en un supermercat. No és difícil pensar en polítiques que tindrien un fort impacte redistributiu, però tampoc és difícil pensar que algunes d'elles tindrien un enorme impacte en el benestar d'aquesta societat. Tenir un índex Gini molt baix és poc consol quan els supermercats estan buits.

Però, segurament la política de gravar al 100% totes les rendes primàries és un exemple massa extrem. Al cap i a la fi, com deurà pensar més d'un estudiant, cap govern no ho ha fet mai. Per què no assumir una cosa més realista, com un estat del benestar amb un IRPF progressiu però no confiscatori, que amb la recaptació després aporta transferències en efectiu i en espècie? Fins i tot en aquest cas, hi ha qui ha suggerit que el preu que cal pagar per (un augment de) la igualtat és (una pèrdua de) l'eficiència. El 1975, un dels economistes més prominents de la segona meitat del segle xx, A. Okun, va publicar un llibre titulat *Equality and Efficiency: The Big Trade Off*. Com s'infereix sense gaire dificultat del títol, l'argument principal es pot resumir així: l'estat del benestar és com una galleda foradada (*leaky bucket*), perquè en el camí que va des del contribuent (recaptació) fins al receptor de les prestacions (despesa) va perdent una part de la recaptació. Aquests diners que es filtren des de la galleda es poden perdre per ineficiències, despesa burocràtica o corrupció. Allò que Okun tracta d'explicar amb la seva analogia —no té res de teoria ni de regularitat empírica— és que la igualtat és un objectiu polític legítim, però té un cost. I el preu que hem de pagar és la pèrdua d'eficiència. Si volem ser més iguals, hem d'assumir que serem més pobres.



Il·lustració gràfica de la teoria de la galleda foradada o *leaky bucket*

Com acabem de dir, l'**argument de la galleda foradada no vol demostrar res des d'un punt de vista empíric**. No és una teoria ni vol ser-ho; **no és més que una analogia**. Què en sabem, sobre aquest suposat *trade-off* entre igualtat i eficiència des del punt de vista empíric? En una sèrie de treballs publicats el 2011, els economistes del Fons Monetari Internacional A. Berg i Jonathan Ostry troben més aviat que el creixement sostenible a llarg termini està relacionat amb la igualtat, no amb la desigualtat¹³. Com que aquest és un assumpte molt controvertit entre els economistes, ens remetrem directament a les paraules de Berg i Ostry (2011):

«La relació entre desigualtat de renda i creixement econòmic és complexa. Certa desigualtat és essencial per a un funcionament eficaç de l'economia de mercat, de la mateixa manera que els incentius són necessaris per a la inversió i el creixement. No obstant això, la desigualtat també pot ser corrosiva per al creixement, per exemple, en amplificar el risc de crisi o fent que sigui molt difícil per als pobres la inversió en educació. [En el nostre treball] trobem que els cicles de creixement més duradors estan fortament associats amb més igualtat en la distribució. Per exemple, reduint, diguem, a la meitat la bretxa de desigualtat a l'Amèrica Llatina i als països emergents d'Àsia faria, d'acord amb els nostres càlculs, més del doble de llargs els cicles de creixement en aquests països.»

Efectivament, d'acord amb Berg i Ostry (2011), tenim bones raons per a pensar que la desigualtat i la incapacitat per a mantenir cicles llargs de creixement són dues cares de la mateixa moneda. Ara bé, que la desigualtat sigui més o menys incompatible amb un creixement sostenible a llarg termini (encara) no és cap argument a favor de la redistribució. Podria ser molt bé que les polítiques redistributives fossin, com afirmava Okun (1975), un obstacle a l'eficiència econòmica i, per tant, al creixement econòmic sostenible. Aquest és l'objectiu del treball d'Ostry i altres (2014). Les seves troballes es poden resumir dient que, **des del punt de vista de les millors dades macroeconòmiques disponibles, no hi ha evidència que la redistribució hagi perjudicat el creixement econòmic (excepte casos extrems)**. I conclouen: «No s'hauria de ser més curós i no assumir, per tant —com van fer Okun i altres— que hi ha un gran *trade-off* entre redistribució i creixement. Les millors dades macroeconòmiques disponibles no donen suport a aquesta conclusió»¹⁴.

2.3. Els efectes de la desigualtat sobre la igualtat política

En una democràcia, tots els ciutadans, amb independència del seu nivell de renda, haurien de tenir una capacitat d'influència igual en les decisions del govern. No obstant això, tots assumim que, de fet, aquesta influència no és idèntica per a tots els grups d'ingressos, de manera que la influència política augmenta a mesura que pugem en l'escala d'ingressos. Curiosament, això no és el que prediu la teoria més popular sobre les relacions entre les desigualtats econòmica i política.

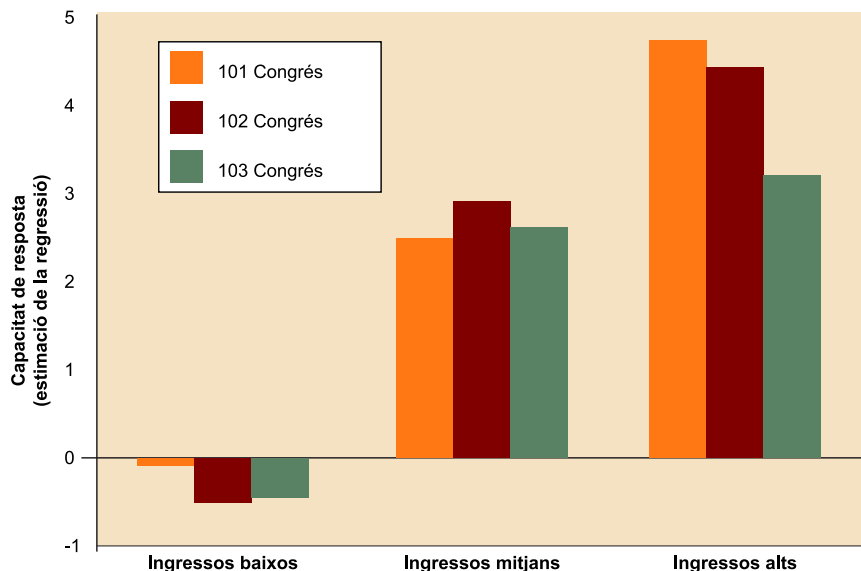
Segurament, la teoria més emprada en aquest àmbit és la teoria del votant mitjà popularitzada per A. Downs (1957), d'acord amb la qual una major desigualtat condueix a una major redistribució. Per què? Perquè la democràcia, en estendre el poder polític a la població més pobre, dona veu a les preferències dels ciutadans situats a la part inferior de la distribució. Si, com a resultat de

⁽¹³⁾Vegeu Berg i Ostry (2011) i Ostry i altres (2014).

⁽¹⁴⁾L'apèndix amb les dades del treball d'Ostry i altres (2014) es pot consultar a: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2014/data/sdn1402.zip>.

la polarització dels mercats laborals, per exemple, com hem explicat anteriorment, es buida el centre i augmenta la fracció d'empleats situats a la part baixa de la distribució, el votant mitjà serà més pobre. I això el portarà a exigir una major redistribució. L'augment de la desigualtat condueix, doncs, a una major (demanda de) redistribució. Fins aquí el que prediu la teoria. Què ens diu l'evidència empírica?

Gràfic 3. Influència política dels votants nord-americans sobre els senadors per grups de renda



Font: Bartels (2008).

El gràfic 3 mostra com de sensibles són els polítics a les preferències dels ciutadans en funció de la part de la distribució en què es troben. Dit d'una altra manera: el divers grau d'influència política dels ciutadans en funció dels seus ingressos. L. Bartels (2008) emprà dades del *Senate Election Study*, que conté informació detallada sobre les actituds i opinions de gairebé deu mil nord-americans en edat de votar sobre diverses qüestions polítiques. A partir d'aquesta informació, compara les lleis aprovades pels senats elegits el 1998 (101), 1990 (102) i 1992 (103).

La conclusió que obté Bartels és que tant en el seu perfil ideològic com en les votacions sobre assumptes polítics particulars —que van des del salari mínim interprofessional fins a les rebaixes d'impostos, passant per qüestions de drets civils, com el matrimoni homosexual— els senadors de les tres legislatures eren **«altament» sensibles als seus votants d'alts ingressos, una mica sensibles a les preferències dels seus votants d'ingressos mitjans i gens sensibles a les dels seus votants d'ingressos baixos** —de fet, hi ha una relació negativa, tot i que estadísticament poc significativa.

Tot i que la majoria de treballs es refereixen als Estats Units, A. Gallego (2008) ha analitzat el grau en què diversos factors d'estratificació social influeixen sobre els nivells de participació política dels diversos grups socials a Europa¹⁵. Cal extreure dues conclusions principals d'aquesta literatura empírica, comu-

⁽¹⁵⁾Vegeu també Hopkin i Lynch (2016).

nes tant en el cas nord-americà com en l'uropeu. Primer, que el sentit del vot dels diputats electes es correspon millor amb les preferències polítiques del primer quintil de la distribució que amb les del 80% restant de la població. Si, com suggereixen Soroka i Wlezien (2005), les preferències de les elits són de manera essencial iguals que les de la resta de la població, la seva desproporcionada influència en el procés democràtic no tindria conseqüències especialment preocupants per als més pobres. Quines dades tenim sobre això?

Fins fa relativament poc, tot el que sabíem sobre les preferències de les elits es limitava al que sabíem sobre el quintil superior de la distribució. Sobre una sèrie de dades extretes d'una enquesta consistent en 1.935 preguntes a mostres de població nord-americana entre el 1981 i el 2002 sobre temes com el salari mínim, l'enviament de tropes a l'estranger, l'avortament, la progressivitat del sistema tributari o permetre que els gais serveixin a l'Exèrcit, Gilens (2005) conclouia que el 20% més ric de la població dels Estats Units tendeix a ser més progressista en els assumptes morals i religiosos com l'avortament, el matrimoni gai o l'oració a l'escola, però molt més conservador en temes com els impostos, la regulació de l'economia, la política comercial i la política redistributiva i del benestar. Dins d'aquest 20% més ric, Page i Hennessy (2010) havien trobat unes diferències en les preferències socials (més liberals) i econòmiques (més conservadors) molt similars per al grup del 5% més ric.

No obstant això, les dades d'enquesta en què es basen els treballs de Gilens (2005) i Page i Hennessy (2010) presenten dos problemes molt importants quan es tracta d'obtenir informació sobre la gent situada a l'extrem superior de la distribució (multimilionaris):

- Atès que són pocs, fins i tot una mostra representativa de cinc mil contindrà informació únicament sobre cinquanta famílies en el top 1%.
- Les dades d'enquesta solen contenir un límit màxim d'ingressos, de manera que els veritablement rics (l'1%, o el 0,1% de multimilionaris) queden diluïts en una categoria més àmplia juntament amb aquells que guanyen més de 300.000 euros (però no és possible saber si guanyen 305.000 euros o si guanyen quinze milions d'euros, o sigui, si pertany al 10% més ric o al 0,1% més ric).

Per a obtenir informació sobre l'extrem superior de la distribució cal elaborar enquestes especialment dissenyades per a llars amb un alt nivell de riquesa. Des del 2002, a Espanya l'Enquesta Financera de les Famílies (EFF) recull informació d'un nombre elevat de llars amb un alt nivell de riquesa i, a més, permet relacionar les rendes, els actius, els deutes i les despeses de cadascuna de les llars. Als Estats Units, La Survey of Consumer Finances (SCF) permet relacionar tota aquesta informació de forma similar, de manera que constitu-



Mem sobre la creixent importància dels diners en la política nord-americana

eix una eina molt valuosa per a analitzar-ne la situació patrimonial. Però, en contenir només informació de tipus econòmic, ni l'EFF ni la SCF són útils per a conèixer les preferències polítiques dels veritablement rics.

Per a això últim, l'enquesta de nord-americans amb èxit econòmic (SESA, per les sigles en anglès) és una eina única. SESA és un projecte pilot desenvolupat al llarg dels anys 2010 i 2011 per l'institut NORC de la Universitat de Chicago, i els investigadors principals van ser Gilens i Bartels¹⁶. La mostra de l'estudi la componen vuitanta-tres milionaris de l'àrea metropolitana de Chicago, dins o molt a prop de l'1%, amb una fortuna mitjana lleugerament per sobre dels catorze milions de dòlars i uns ingressos anuals mitjans d'1.040.140 dòlars. Els resultats de l'estudi es poden resumir de la manera següent¹⁷:

⁽¹⁶⁾Vegeu: <http://www.norc.org/Research/Projects/Pages/survey-of-economically-successful-americans.aspx> .

⁽¹⁷⁾Els punts següents són un resum de l'article de Page i altres (2013).

- Els ciutadans molt rics tendeixen a ser molt actius políticament, molt més que el ciutadà mitjà:
 - Pràcticament tots (el 99%) havien participat en les eleccions presidencials del 2008.
 - El 41% havia acudit a reunions, sopars o mítings polítics.
 - El 68% havia donat diners a organitzacions o campanyes polítiques els últims dotze mesos, i havien aportat una mitjana de 4.633 dòlars.
 - El 53% havia tingut algun contacte amb un membre del Congrés, del Senat, del Govern, de la Casa Blanca o d'alguna agència de regulació del Govern els últims sis mesos, i el 41% havia fet dos contactes o més. El 44% d'aquests contactes s'havia fet amb un objectiu econòmic personal («per a entendre millor la nova regulació de la Llei Dodd-Frank i com afectarà els meus negocis [banca financera]»).
- Quan se'ls va preguntar pel problema més greu al qual s'enfrontaven els Estats Units en aquests moments (2010-2011), entre una llista d'onze possibilitats que contenia entre altres aspectes l'atur, l'educació o la pobresa infantil, el 87% va dir que el «dèficit pressupostari» era un problema «molt important». El segon problema que més resultats de «molt important» va obtenir va ser l'«atur», amb un 84%. Tot i que no hi ha una enquesta per al públic general nord-americà que ofereixi una informació similar, en una pregunta de la CBS sobre «el problema més important al qual s'enfronten els Estats Units avui» feta mentre es desenvolupava la SESA, només un 7% va esmentar el deute o el dèficit públic. Així doncs, la màxima preocupació dels més rics no sembla que sigui la màxima preocupació del ciutadà mitjà.
- Una altra divergència entre els molt rics i la resta de ciutadans apareix quan se'ls pregunta per la dimensió apropiada de diversos (dotze) programes públics. Els rics només van recolzar augmentar el pressupost per a infraestructures públiques, investigació científica i educació, i es van inclinar

per retallar tots els programes de redistribució de renda i seguretat social pels quals se'ls va preguntar (polítiques actives d'ocupació, sanitat, vals de menjar, seguretat social).

- La major discrepància entre les preferències polítiques dels vuitanta-tres membres de l'1% i la resta de ciutadans s'observa pel que fa als programes d'ocupació i transferències monetàries (condicionades). Només una minoria —i en alguns casos una minoria molt minsa, a més— de la mostra de l'1% dona suport a qualsevol dels sis programes o idees pels quals van ser consultats. La idea que més suport va aplegar (un recolzament minoritari del 43%) va ser la que deia: «El Govern ha de vetllar perquè ningú estigui sense aliments, roba o allotjament», i un percentatge similar (una minoria del 40%) va estar d'acord en què el salari mínim ha de ser «prou alt perquè cap família amb un treballador a temps complet no caigui per sota del llindar de la pobresa». Només un 23% estava a favor d'una cosa així com una prestació per desocupació més o menys generosa, o fins i tot una renda mínima garantida (la idea institucionalment més aviat vaga d'un «decent standard of living for the unemployed»). Un 19% donava suport a la idea que «el Govern de Washington ha de promoure que tot aquell que està disposat a treballar pugui trobar una feina», mentre que un 13% va afirmar que estava d'acord que «el programa de crèdits fiscals a l'ocupació (*earned income tax credit*) hauria de ser incrementat abans que disminuït o mantingut igual», i un 8% que «el govern central hauria de proporcionar llocs de treball a totes les persones aptes i disposades a treballar que no puguin trobar una feina en el sector privat». Les majors diferències s'observen en aquest apartat, perquè en preguntar per aquests mateixos programes o idees, una mostra del públic general dels Estats Units va donar suport majoritàriament a elevar el salari mínim per sobre de la línia de la pobresa (el 78%, una diferència de 38 punts percentuals), la idea que el Govern vetlli perquè ningú estigui sense aliments, roba o menjar (68%, una diferència de 25 punts), que el Govern ha de vetllar perquè tot aquell que estigui disposat a treballar pugui trobar una feina (68%, una discrepància de 49 punts) i que el Govern hauria d'actuar d'ocupador d'últim recurs (un 53%, una diferència de 45 punts percentuals); el públic nord-americà tenia més dubtes sobre el fet que s'hagués de proporcionar un nivell de vida digne als aturats (50%, potser per temor als seus efectes sobre l'oferta d'ocupació) i que calgués augmentar l'*earned income tax credit* (49%, un 46% era favorable a deixar intacte el programa i només un 5% pensava que calia reduir-lo). Els percentatges de suport de la resta de la població per aquestes sis idees o programes provenen de Page i Jacobs (2009).
- Pel que fa a la política fiscal, és difícil dir si hi ha grans divergències perquè el sistema tributari nord-americà és complex i confús per a la majoria dels seus ciutadans. La majoria desconeixen aspectes essencials del seu funcionament com, per exemple, que les rendes més altes paguen un percentatge més gran dels seus ingressos que les rendes més baixes (només un 42% sap això), o que als Estats Units l'IRPF és inferior que a la majoria de països

europèus (un 47% coneix aquest detall). Els membres de l'1% expressen idees i percepcions molt més clares i articulades que el públic general i potser sorprenentment la majoria (66%) està d'acord amb el principi general de progressivitat fiscal. Ara bé, si abans dèiem que el «problema» al qual s'enfronten els Estats Units per als molt rics és el dèficit pressupostari, la majoria de membres de l'1% afavoreixen mantenir l'*statu quo* fiscal: a la pregunta de quin tipus marginal impositiu màxim s'hauria d'aplicar a les rendes salarials, la resposta mitjana va ser un 34,2%, molt proper al 35% vigent en el moment en què es va fer l'enquesta (2010-2011) i inferior al 39,6% de l'època de Clinton, mentre que el tipus mitjà preferit per als guanys del capital era del 17,3%, molt lleugerament per sobre del 15% llavors vigent. Igual que els membres de l'1%, la majoria del públic nord-americà preferia tallar el dèficit mitjançant retallades de la despesa abans que mitjançant una pujada d'impostos.

- Els membres de l'1% expressen preocupació pels elevats nivells de desigualtat de renda (el 62% considera que la desigualtat d'ingressos és «massa gran») i estan d'acord d'augmentar (alguns) salaris per a reduir els nivells de desigualtat global. No obstant això, s'oposen —per un marge molt ampli— als programes de redistribució d'ingressos o riquesa de l'Estat. Potser sorprèn que més de la meitat de la mostra de l'1% (56%) rebutgi l'argument que les grans desigualtats de renda «són necessàries per a la prosperitat dels Estats Units». Hi ha poques diferències pel que fa a la visió sobre l'estat de la desigualtat als Estats Units que té el ciutadà mitjà. Ara bé, que la majoria de l'1% afirmi que s'hauria de promoure una major igualtat salarial no vol dir que s'afavoreixin els programes de redistribució del Govern. Més aviat al contrari. Una majoria molt significativa (el 87%) considera que no és «responsabilitat del Govern reduir les diferències d'ingressos entre la gent amb rendes altes i rendes baixes» i un percentatge molt similar (el 83%) afirma que el Govern no hauria de redistribuir la riquesa mitjançant impostos alts sobre els rics. Aquí hi ha discrepàncies importants respecte del públic general, tot i que tampoc tan destacades com les que vèiem en relació amb els programes de suport a l'ocupació i transferències monetàries: només un 46% (és a dir, una minoria) del públic general considera que és responsabilitat del Govern reduir les desigualtats de renda i és també ambivalent sobre si el Govern hauria de redistribuir la riquesa mitjançant impostos alts als rics (ho aprova un 52%).

Un estudiant crític podria pensar: «Molt bé, això mostra que les preferències dels veritablement rics difereixen notablement de les de la resta de la població en temes importants, però no quin és el mecanisme pel qual els interessos dels súpperrics queden sobrerrepresentats en el procés democràtic». Aquesta és una crítica important que hem de respondre. Vegem-ho.

Una explicació podria ser que la política tendeix a reflectir en major mesura les preferències dels (molt) rics senzillament perquè estan més ben informats i, a més, participen més en política, tant en eleccions com treballant en cam-

panyes electorals o mitjançant el contacte amb els seus diputats, senadors o membres o agències governamentals. Dit d'una altra manera: els rics no només saben més d'economia, sinó que també saben més de política i, per tant, és raonable que les polítiques del Govern dels Estats Units reflecteixin en major mesura les seves preferències.

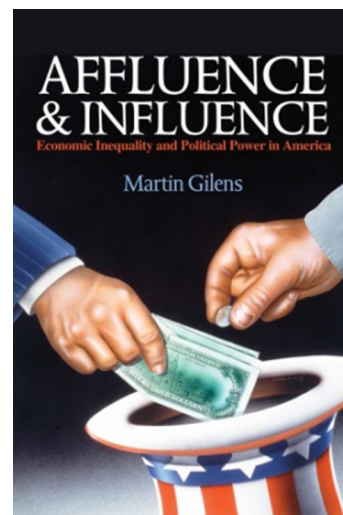
Però, si això fos així, si aquesta fos l'explicació més plausible de per què el sistema democràtic tendeix a sobrerrepresentar les preferències polítiques dels molt rics, llavors el procés democràtic no només tendiria a sobrerrepresentar de manera més o menys natural les preferències dels més rics, sinó també les dels més ben educats. En el seu llibre *Affluence & Influence* (2012), M. Gilens assenyala que en realitat passa més aviat el contrari: quan ponderem les dues circumstàncies, la renda és un determinant molt més poderós sobre els resultats del procés polític (coeficient log) que l'educació, fins al punt que les preferències polítiques d'algú situat en els percentils 10 d'educació i 90 d'ingressos estan més correlacionades amb el resultat del procés polític que les d'algú situat en els percentils 90 d'educació i 10 d'ingressos.

Tampoc hi ha cap evidència que a les persones situades a la part inferior de la distribució els importin menys els resultats del procés democràtic que als membres del 5% o de l'1%. Quin és llavors el tret definitori característic de l'1% i que alhora en distingeix la participació política de la de la resta de ciutadans?

A mesura que la política s'ha anat professionalitzant i els partits polítics s'han anat assemblant en la seva estructura i funcionament a les empreses privades, els diners —i la gent que en té— ha anat guanyant més importància en la política.

Independentment de l'actitud dels governs de Thatcher o Reagan cap als impostos, que és l'explicació «fiscal» de l'augment de la desigualtat des del final dels seixanta preferida per economistes com Piketty i Saez, la visió des de l'economia política de politòlegs com Bartels, Gilens, Page o Hacker sobre el que ha passat a les últimes quatre últimes dècades tracta d'obtenir una millor comprensió dels mecanismes pels quals les persones situades en l'extrem superior de la distribució han anat guanyant una major influència. Però, com, mitjançant quins instruments s'exerceix aquesta influència?

Un sospitós habitual és el lobbisme, i, als Estats Units, sobretot el procedent del sector dels serveis financers. No obstant això, hi ha escassa evidència empírica que recolzi aquesta hipòtesi, fonamentalment perquè hi ha poca informació sobre les activitats de lobbisme. Una excepció notable d'aquesta manca de dades és el treball d'Igan i Mishra (2011). Centrat en les activitats de lobbisme



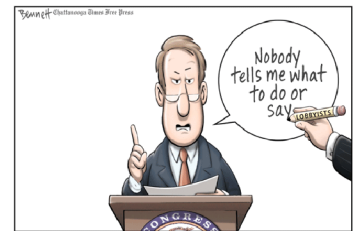
Portada del llibre de Martin Gilens en què analitza el grau de sensibilitat dels polítics a les demandes dels ciutadans en funció de la seva ubicació en la distribució d'ingressos

dels serveis financers per al període immediatament anterior a l'esclat de la crisi el 2008, l'estudi presenta una sèrie de dades que contenen informació sobre els aspectes següents:

- la despesa en activitats de lobbisme
- el finançament de projectes de llei relatius al sector financer
- els mecanismes de porta giratòria entre la indústria financer, la indústria llobbista i el legislador

Igan i Mishra troben que durant el període 1999-2006 les activitats de lobbisme de les indústries financer, d'assegurances i immobiliària (FIRE, per les sigles en anglès) van augmentar molt per sobre de la mitjana de la resta de sectors. Però, tot i que el lobbisme representa la major part de la despesa en activitats de pressió política, no és l'única manera de guanyar influència en el procés polític-legislatiu. Les donacions a les campanyes polítiques de la indústria FIRE van augmentar també de manera significativa entre el 1999 i el 2006.

Per si soles aquestes dades no són gaire informatives de la influència del sector financer en el procés polític. Per això, Igan i Mishra (2011, pàg. 18) procedeixen després a analitzar la legislació aprovada entre el 2000 i el 2006. Després d'estudiar quaranta-set iniciatives legislatives que afectaven la regulació de la indústria financer, l'estudi troba «[...] una relació estadísticament significativa i positiva entre la inversió de diners en lobbisme per a un projecte de llei particular i el canvi de postura dels diputats a favor de la desregulació». Més en concret, d'un total de dinou grans iniciatives que proposaven un enduriment de la regulació del sector entre el 2000 i el 2006, només el 5% es van convertir en llei, mentre que el 16% de les trenta-dues que proposaven suavitzar la regulació van ser aprovades. A més, Igan i Mishra troben una clara associació entre el lobbisme i el vot dels diputats: a major inversió en activitats de lobbisme de la indústria financer, major probabilitat que els diputats votin a favor d'iniciatives legislatives favorables a la desregulació del sector. Aquesta relació és més significativa quan els llobbistes han treballat prèviament per al legislador.



Vinyeta sobre la influència dels llobbistes a la política



Resum gràfic de la inversió en lobby dels principals sectors econòmics nord-americans

Exercicis d'autoavaluació

1. Segons l'explicació més emprada en economia, el model que alguns economistes com Acemoglu han arribat a qualificar de «canònic», què explica l'augment de la desigualtat des de mitjan dècada dels setanta?

- a) El comerç.
- b) El canvi tecnològic esbiaixat.
- c) Els canvis en l'afiliació als sindicats.
- d) Els canvis en els sistemes tributaris.

2. D'acord amb C. Goldin i R. Margo (1992), la demanda de treballadors no qualificats durant les tres dècades que van del 1940 al 1970 va provocar...

- a) una gran igualació de les rendes salarials.
- b) un augment en la dispersió de les rendes salarials.
- c) un augment de la desocupació.
- d) un augment de la dispersió en les rendes després d'impostos i transferències.

3. Dit molt breument, la polarització laboral es resumeix en dues coses:

- a) Un buidament dels extrems de la distribució salarial i un creixement del centre.
- b) Un augment del nombre d'ocupats.
- c) Un augment del nombre de desocupats.
- d) Una pèrdua en el nombre d'ocupacions que es troben a la part central de la distribució salarial i un increment de les ocupacions que es troben en els extrems.

4. D'acord amb el model de Goldin i Katz (2008) de la «cursa entre la tecnologia i l'educació»...

- a) la desigualtat augmenta quan la cursa la guanya l'educació.
- b) la inversió en tecnologia és l'única manera de contenir els augments de la desigualtat.
- c) la tecnologia té un efecte bàsicament neutre sobre la distribució, mentre que l'educació tendeix a reduir la desigualtat.
- d) la tecnologia tendeix a augmentar la desigualtat i l'única manera d'evitar-ho és que es produeixi un augment equivalent en l'oferta de treballadors qualificats gràcies a l'educació.

5. El pacte que va estructurar les relacions entre estat i societat civil durant la postguerra de la Segona Guerra Mundial va significar que...

- a) l'estat assumia la seguretat nacional i la capacitat de fer la guerra a canvi d'impostos (necessaris per a poder fer la guerra).
- b) l'estat assumia els objectius de la plena ocupació i la provisió d'una xarxa més o menys extensa de polítiques de benestar a canvi d'impostos.
- c) l'estat assumia la política monetària i el compromís de mantenir una inflació moderada a canvi d'impostos.
- d) l'estat assumia la planificació central de l'economia a canvi de la disciplina dels ciutadans.

6. A partir del 1997, al mercat laboral espanyol...

- a) no s'observa cap mobilitat ocupacional en absolut.
- b) la polarització afecta molt més les dones que els homes.
- c) s'observa certa mobilitat ocupacional cap a treballs més qualificats entre els joves, cosa que no s'observa entre els més adults.
- d) no s'observa cap polarització, perquè Espanya és un país molt basat en sectors econòmics que no requereixen educació, com la construcció i l'hostaleria.

7. En comparació amb els Estats Units, Brindusa i els seus coautors (2014) troben a Espanya una major mobilitat ocupacional en el mercat de treball.

- a) Cert
- b) Fals

8. La capacitat redistributiva dels impostos i les transferències obeeix a dos factors:

- a) El nombre total de declarants i el de perceptors.
- b) La seva grandària relativa com a percentatge de la renda nacional i el seu índex de concentració.
- c) Les respostes *a* i *b* són correctes.
- d) La dimensió dels impostos en relació amb les prestacions i el seu índex de focalització.

9. L'enfocament del *work first* comporta la idea que...

- a) el treball és l'única via d'inserció social.
- b) hem de desenvolupar treballs autotèlics que a més del salari tinguin aparellades un altre tipus de recompenses.
- c) l'ocupació ha de substituir com més aviat el *welfare*.
- d) l'ocupació és una solució d'integració social d'*ultima ratio*.

10. Per regla general, els impostos tenen un major impacte en la reducció de les desigualtats que les transferències socials.

- a) Cert
- b) Fals

11. Què era el que va impulsar la preocupació fonamental que va portar D. Ricardo a escriure *Principis d'economia política*?

- a) La concentració dels ingressos en el top 1%.
- b) Les condicions de vida misèrrimes dels treballadors industrials.
- c) L'atur altíssim de l'època.
- d) L'inexorable increment de les rendes que cal satisfer als propietaris de la terra.

12. Igual que Ricardo va identificar correctament el principi d'escassetat, Marx va fer el mateix amb...

- a) el d'acumulació (potencialment) infinita.
- b) el de productivitat.
- c) el de la divisió del treball.
- d) el d'utilitat marginal decreixent.

13. La idea que subjau a la «lei» del capitalisme de Piketty $r > g$ és...

- a) que, en contextos d'alt creixement econòmic, l'única manera de disminuir la desigualtat és un augment demogràfic.
- b) que, quan la taxa de retorn del capital supera la del creixement, el capitalisme tendeix a generar desigualtats.
- c) que, en contextos de baix creixement econòmic, l'única manera de disminuir la desigualtat és un augment demogràfic.
- d) que, en contextos de baix creixement econòmic, l'única manera de disminuir la desigualtat és disminuir la natalitat.

14. L'aparellament selectiu genera un increment de la desigualtat. Per què?

- a) Els matrimonis entre persones de diferents orígens socials augmenten la dispersió.
- b) L'aparellament selectiu iguala els patrimonis dels cònjuges.
- c) L'aparellament selectiu condueix a una menor igualació intergeneracional de la renda.
- d) Les respostes *b* i *c* són correctes.

15. Un valor d'un en la correlació que expressa la mobilitat intergeneracional vol dir que l'estatus socioeconòmic dels pares no té cap influència sobre l'estatus dels fills.

- a) Cert
- b) Fals

16. Abans de l'esclat de la crisi del 2008, què caracteritzava la mobilitat social a Espanya?

- a) Una rigidesa enorme, cosa que expressa una mobilitat social molt baixa.
- b) Una mobilitat centrada en les classes mitjanes, que les confirmava com a no-classes.
- c) Una mobilitat social molt escassa i limitada a les classes més baixes.
- d) Les respostes a i c són correctes.

17. Segons Martínez-Celorio i Marín Saldo (2016), el risc de descens social a Espanya es concentra a les classes obreres.

- a) Cert.
- b) Fals.

18. A quin fet apel·la la metàfora de la galleda que degota a A. Okun (1975)?

- a) A la idea que els impostos destrueixen els incentius per a treballar dur en el mercat laboral.
- b) Al *trade-off* que hi ha entre llibertat i igualtat.
- c) Al *trade-off* que hi ha entre igualtat i eficiència.
- d) Al *trade-off* que hi ha entre impostos i transferències.

19. La teoria del votant mitjà popularitzada per Downs (1957) prediu el següent:

- a) L'augment en la desigualtat condueix a una menor demanda de redistribució perquè els rics utilitzaran la seva influència política per a reduir la càrrega fiscal.
- b) El votant mitjà no és ni molt de dretes ni molt d'esquerreres, i per tant la seva preferència és la del manteniment de *l'statu quo*.
- c) L'augment en la desigualtat condueix a una major demanda de redistribució.
- d) Gairebé tots els votants tenen unes preferències similars per les transferències socials, com mostra el cas que a Espanya tothom doni suport a la sanitat pública.

20. Hi ha un ampli consens en la literatura sobre el fet que Marx pertany al corrent del socialisme utòpic.

- a) Cert
- b) Fals

Solucionari

Exercicis d'autoavaluació

1. b

2. a

3. d

4. d

5. b

6. c

7. b

8. b

9. c

10. b

11. d

12. a

13. b

14. c

15. b

16. b

17. a

18. c

19. c

20. b

Bibliografia

Acemoglu, Daron (2003). «Labor-and Capital-Augmenting Technical Change». *Journal of the European Economic Association* (vol. 1, núm. 1, pàg. 1-37).

Atkinson, Anthony B. (2015). *Inequality. What can Be Done?* Cambridge (MA), Londres: Harvard University Press.

Atta-Darkua, Vasca; Barnard, Andrew (2010). «Distributional effects of direct taxes and social transfers (cash benefits)». A: A. Atkinson; E. Marlier. *Income and Living Conditions in Europe*. Luxemburg: Eurostat Statistical Books (pàg. 345-369).

Autor, David; Katz, Lawrence F.; Kearney, Melissa S. (2006). «The Polarization of the US Labor Market». *National Bureau of Economic Research Working Paper Series* (núm. 11986).

Autor, David; Dorn, David (2009). «This Job is “Getting Old”: Measuring Changes in Job Opportunities using Occupational Age Structure». *American Economic Review: Papers & Proceedings* (vol. 99, núm. 2, pàg. 45-51).

Bartels, Larry (2005). «Economic Inequality and Political Representation» [article en línia]. *Papers from Princeton University, Research Program in Political Economy*. Universitat de Princeton. [Data de consulta: 31/10/2017]. <http://www.russellsage.org/sites/all/files/u4/Bartels_Economic%20Inequality%20%26%20Political%20Representation.pdf>

Bartels, Larry (2008). *Unequal Democracy: The Political Economy of the New Gilded Age*. Princeton: Princeton University Press.

Bentolila, Samuel; Jansen, Marcel (2016). *Long-Term Unemployment After the Great Recession: Causes and remedies* [llibre electrònic Voxeu.org]. [Data de consulta: 31/10/2017]. <<http://voxeu.org/content/long-term-unemployment-after-great-recession-causes-and-remedies>>

Berg, Andrew; Ostry, Jonathan D. (2011). «Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin?». *IMF Staff Discussion Note* (núm. 11/08).

Brindusa, Anghel; Rica, Sara de la; Lacuesta, Aitor (2014). «The Impact of the Great Recession on Employment Polarization in Spain» [article en línia]. *Estudios sobre la economía española de Fedea* (núm. 2014/09). [Data de consulta: 31/10/2017]. <<http://documentos.fedea.net/pubs/eee/eee2014-09.pdf>>

Carabaña, Julio (2004). «Educación y movilidad social». A: V. Navarro (dir.). *El Estado de bienestar en España* (pàg. 246-288). Madrid: Tecnos.

Chetty, Raj; Grusky, David; Hell, Maximilian; Hendren, Nathaniel; Manduca, Robert; Narang, Jimmy (2016). «The Fading American Dream: Trends in Absolute Income Mobility since 1940». *Science* (vol. 356, núm. 6336, pàg. 398-406).

Downs, Anthony (1957). «An Economic Theory of Political Action in a Democracy». *Journal of Political Economy* (vol. 65, núm. 2, pàg. 135-150).

Engels, Friedrich ([1844] 1943). *The Condition of the Working-Class in England in 1844*, trad. de Florence Kelley Wischmewtzky. Londres: George Allen & Unwin.

Friedman, Milton; Friedman, Rose (1990). *Free to Choose. A Personal Statement*. Orlando: Houghton Mifflin Harcourt.

Gallego, Aina (2008). «Unequal Political Participation in Europe». *International Journal of Sociology* (vol. 37, núm. 4, pàg. 10-25).

Gilens, Martin (2012). *Affluence and Influence: Economic Inequality and Political Power in America*. Princeton: Princeton University Press.

Goldin, Claudia; Margo, Robert A. (1992). «The Great Compression: The Wage Structure in the United States at Mid-Century». *Quarterly Journal of Economics* (vol. 107, núm. 1, pàg. 1-34).

Goldin, Claudia; Katz, Lawrence (2008). *The Race between Education and Technology*. Cambridge: Harvard University Press.

Goos, Maarten; Manning, Alan; Salomons, Anna (2010). *Explaining Job Polarization in Europe: The Roles of Technology, Globalization and Institutions* (núm. 1026). Center for Economic Performance.

Gordon, Robert J. (2012). «Is U.S. economic growth over? Faltering innovation confronts the six headwinds». *National Bureau of Economic Research Working Paper* (núm. 18315).

Gordon, Robert J. (2016). *The Rise and Fall of American Growth: The U.S. Standard of Living since the Civil War*. Princeton: Princeton University Press.

Greenwood, Jeremy; Guner, Nezih; Kocharkov, Georgi; Santos, Cezar (2014). «Marry Your Like: Assortative Mating and Income Inequality». *IZA Discussion Paper* (núm. 7985).

Hirsch, Barry (2003). «Reconsidering Union Wage Effects: Surveying New Evidence of an Old Topic». *IZA Discussion Paper Series* (núm. 795).

Hacker, Jacob S.; Pierson, Paul (2010). *Winner-Take-All Politics: How Washington Made the Rich Richer—and Turned Its Back on the Middle Class*. Nova York: Simon & Schuster.

Huo, Jingjing (2009). *Third Way Reforms: Social Democracy after the Golden Age*. Nova York: Cambridge University Press.

Igan, Deniz; Mishra, Prachi (2011). *Three's Company: Wall Street, Capitol Hill, and K Street* [article en línia]. Fondo Monetario Internacional. [Data de consulta: 31/10/2017]. <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1915164>

Joumard, Isabelle; Pisu, Mauro; Bloch, Debra (2012). «Less Income Inequality and More Growth Are They Compatible? Part 3. Income Redistribution via Taxes and Transfers Across OECD Countries» [article en línia]. *OECD Economics Department Working Papers* (núm. 926). OECD. [Data de consulta: 31/10/2017]. <<http://www.oecd.org/tax/public-finance/less-income-inequality-and-more-growth-are-they-compatible.htm>>

Kenworthy, Lane (2009). «The High-Employment Route to Low Inequality». *Challenge*, (vol. 52, núm. 5, pàg. 77-99).

Krueger, Alan (2012, 12 de juny). «The Rise and Consequences of Inequality» [conferència en línia]. Conferència pronunciada al Center for American Progress. [Data de consulta: 31/10/2017]. <<https://obamawhitehouse.archives.gov/blog/2012/01/12/chairman-alan-krueger-discusses-rise-and-consequences-inequality-center-american-pro>>

Kumhof, Michael; Rancière, Romain (2011). «Inequality, Leverage and Crises». *IMF Working Papers* (núm. 10/268).

Kuznets, Simon (1955). «Economic Growth and Economic Inequality». *American Economic Review* (vol. 45, núm. 1, pàg. 1-28).

Levy, Frank; Temin, Peter (2007). «Inequality and Institutions in 20th Century America». *National Bureau of Economic Research Working Paper* (núm. 13106).

Martínez-Celorio, Xavier; Marín Saldo, Antoni (2012). «Educación y movilidad social en España». *Informe España 2012*. Madrid: Fundación Encuentro.

Martínez-Celorio, Xavier; Marín Saldo, Antoni (2016). *Crisi, descens social i xarxes de confiança*. Barcelona: Fundació Bofill.

Marx, Karl ([1867] 2008). *Capital: Volume 1: A Critique of Political Economy Economy*. Sara-sota: Misbach.

OCDE (2011). *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising*. París: OECD Publishing.

OCDE (2012). «Inequality in labour income: What are its drivers and how can it be reduced?». *OECD Economics Department Policy Notes* (núm. 8).

Okun, Arthur M. (1975). *Equality and Efficiency: The Big Tradeoff*. Washington D. C.: The Brookings Institution.

Ostry, Jonathan D.; Berg, Andrew; Tsangarides, Charalambos G. (2014). «Redistribution, Inequality, and Growth». *IMF Staff Discussion Note* (núm. 14/02).

Page, Benjamin; Hennessy, Cari L. (2010). «What Affluent Americans Want from Politics». *Institute for Policy Research Working Paper* (núm. 11-08). Universitat Northwestern. [Data de consulta: 31/10/2017]. <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1644136>

Page, Benjamin I.; Bartels, Larry; Seawright, Jason (2013). «Democracy and the Policy Preferences of Wealthy Americans». *Perspectives on Politics* (vol. 11, núm. 1, pàg. 51-73).

Pareto, Vilfredo (2014 [1906]). *Manual of Political Economy. A Critical and Variorum Edition*. Oxford: Oxford University Press.

Pérez Eransus, Begoña (2010). «Articulación de los procesos de pobreza económica y exclusión social tras la crisis». A: B. Pérez Eransus; M. Laparra (ed.). *El primer impacto de la crisis en la cohesión social* (pàg. 93-116). Madrid: Cáritas Española.

Piketty, Thomas; Saez, Emmanuel; Stantcheva, Stefanie (2014). «Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities». *American Economic Journal: Economic Policy* (vol. 6, núm. 1, pàg. 230-271).

Piketty, Thomas; Zucman, Gabriel (2014). «Capital is Back: Wealth-Income Ratios in Rich Countries 1700-2010». *Quarterly Journal of Economics* (núm. 129, vol. 3, pàg. 1.155-1.210).

Rawls, John (1971). *A Theory of Justice*. Cambridge (MA). Harvard: Harvard University Press.

Soroka, Stuart N.; Wlezien, Christopher (2005). «Opinion-Policy Dynamics: Public Preferences and Public Expenditure in the United Kingdom». *British Journal of Political Science* (núm. 35, vol. 4, pàg. 665-689).

