

I. Thomas Picketty – [*Capital in the Twenty-First Century*](#)

Ya hemos introducido en el capítulo 1 la tesis de Picketty (2013). Se recomienda leer con atención los siguientes segmentos de esta obra:² *Segunda Parte (en particular, Capítulo 6), Capítulo 12, Capítulo 15 y Conclusión.*

II. János Kornai – *El Capital en el siglo XXI*

(Universidad de Harvard y Universidad Corvinus de Budapest)

Este estudio se inspiró en el excelente e importante libro de Picketty.³ Surgió del deseo de explorar aspectos que faltan en lo que pretende ser un análisis exhaustivo del capitalismo. Por comparación he sentido que faltaban aspectos importantes. El sistema capitalista presenta numerosos rasgos inherentes y tendencias innatas, de los cuales este documento echa un vistazo más próximo a tres de ellos: 1. Una característica básica es el dinamismo, la innovación y la destrucción creativa. Ningún cuadro del capitalismo puede estar completo si no se tiene en cuenta este aspecto básico. 2. El capitalismo involucra inevitablemente un alto grado de desigualdad; esto puede aliviarse mediante reformas, pero no se puede superar por completo. 3. Las características básicas del capitalismo - propiedad privada y predominio de la coordinación del mercado - dan lugar a mecanismos de fuertes incentivos que alientan tanto a los propietarios y ejecutivos de empresa a innovar y a cooperar eficazmente. Uno de los principales incentivos es la competencia, especialmente la competencia oligopólica. Hay fuertes efectos mutuos entre estas tres importantes tendencias. Es imposible captar correctamente el tema central de Picketty, la distribución del ingreso y la riqueza, si se lo separa de las otras dos tendencias. El estudio concluye con juicios de valor propios del autor sobre los atributos favorables y los perjudiciales e injustos del sistema capitalista.

Nota del autor: El autor agradece a László Bakacsi, Zsuzsa Dániel, László Garai, Botond Koszegi, István György Tóth, Emmanuel Saez, András Simonovits, Daniel Waldenström, Chenggang Xu y László Z. Karvalics por sus valiosos consejos, con el descargo de responsabilidad habitual, que corresponde exclusivamente al autor. Agradece a Réka Branyicki, Ádám Kerényi, y Andrea Reményi por su eficiente asistencia de investigación, a Brian McLean por la traducción clara y precisa, y a Miranda Featherstone por la cuidadosa y constructiva tarea editorial. El autor aprovecha la oportunidad de expresar también su gratitud a la Universidad Corvinus de Budapest, a la Fundación By Force of Thought, y a la Fundación ISC por su apoyo eficaz.

¹ A partir de la sección II, se incluye la versión en español de János Kornai, [*So What Is Capital in the Twenty-First Century? Some Notes on Picketty's Book*](#), *Capitalism and Society* - Volume 11, Issue 1, Article 2 (2016).

² Recomiendo hacerlo ingresando a la página 5 y allí presionar los links.

³ *Capital in the Twenty-First Century* (2013).

1. Introducción

Capital in the Twenty-First Century de Thomas Piketty es un libro espléndido, que marca una etapa importante en un programa de investigación de excepcional importancia que abarca varias décadas, cuya iniciación puede vincularse principalmente con Tony Atkinson, y al que investigadores y grupos de investigación de primer nivel en varios países están contribuyendo.⁴ Este programa tiene por objeto revelar las características y tendencias a largo plazo en la distribución del ingreso y la riqueza bajo el sistema capitalista.

El libro de Piketty está impregnado de ideas de igualdad y solidaridad; el autor muestra un sentido de profunda obligación moral hacia los pobres, los explotados y desaventajados. Sus convicciones se expresan principalmente en el contenido del libro, pero también se reflejan en su tono. No es un académico árido, sino un hombre que siente el sufrimiento de millones de personas y está indignado por la abundancia de bienes del mundo que caen en las manos de los que ya tienen riqueza a su alcance.

Hubo al menos un centenar de reseñas del libro hasta el momento - la mía no será la 101ª. Una reseña implica sopesar cuidadosamente las ventajas y deficiencias o errores de un trabajo.⁵ Aquí me propongo una tarea más modesta. Como indica el subtítulo, he escrito algunas notas sobre las ideas que se me ocurrieron al leer el libro.

Como escribe Piketty en su introducción, "*Pertenezco a la generación que cumplió dieciocho años en 1989, que no sólo fue el bicentenario de la Revolución Francesa, sino también el año en que cayó el Muro de Berlín. Pertenezco a una generación que alcanzó la mayoría de edad escuchando noticias de las dictaduras comunistas y nunca sintió el más mínimo afecto o nostalgia por esos regímenes o por la Unión Soviética.*" (Piketty 2014, Pág. 31).

Piketty nació y ha vivido su vida hasta ahora en un buen lugar y en un buen momento: para él es evidente de por sí que vive en una democracia y una economía de mercado capitalista. Por mi parte no puedo decir lo mismo. En mi vida pasé por siete transformaciones radicales que pueden ser consideradas como cambios de sistema, en la medida que la forma política de gobierno o el sistema de instituciones económicas – o ambos – sufrieron cambios radicales. Una octava ha estado ocurriendo desde 2010. Para mí, mi generación, o mis colegas que tuvieron carreras similares, la forma democrática de gobierno político y la economía capitalista son entornos no evidentes por sí mismos. Yo suelo tener en cuenta cuestiones importantes como la desigualdad en un marco conceptual que contrasta los sistemas capitalista y socialista, aprende de la transición del capitalismo al socialismo y del viaje de regreso del socialismo al capitalismo. En ese sentido, el enfoque en este estudio se aparta esencialmente del de Piketty. No se me ocurriría pensar que Piketty y los eruditos que piensan como él deseen crear una formación semejante al sistema socialista que se derrumbó. Yo sé que ellos se esfuerzan por una forma más aceptable de capitalismo, y en ese aspecto sin duda pienso igual. Para mí una comparación con el socialismo tal como apareció en la realidad histórica es un

⁴ Ver Atkinson (1997). Atkinson y Bourguignon (2015) resumen la literatura económica sobre distribución del ingreso en más de 2000 páginas.

⁵ Un análisis exhaustivo y cuidadoso se puede encontrar en el estudio de Milanovic (2014). El *Journal of Economic Perspectives* (Winter 2014), el Foro CESifo 2015, y el volumen *American Economic Review, Papers and Proceedings* sobre la conferencia de enero de 2015 de la American Economic Association cubren el debate en torno al libro de Piketty, en bloques de contribuciones separadas. De las reacciones en Hungría quisiera mencionar los escritos de Lajos Bokros, Péter Felcsuti, Péter Mihályi, Iván Szelényi, e István György Tóth, así como la conversación de Ferenc Vicsek con Gábor György y Kuncze Šurany.

instrumento de análisis, recomendable a los demás. Contrastar al sistema capitalista con su opuesto permite que sus características primarias específicas sean detectadas más aguda y claramente. Objetivos similares pueden lograrse mediante el estudio de la transición del socialismo al capitalismo, ya que se muestra la forma en que las características más destacadas del capitalismo ocurren en la realidad, *in vivo*, no en condiciones artificiales de laboratorio. Es una lástima que Piketty, al igual que muchos otros investigadores occidentales, no haya hecho uso de estas herramientas de análisis.

Mientras leía el libro de Piketty me preguntaba qué relación tenía con El Capital de Marx. "Karl Marx ha regresado y vuelto a escribir El Capital" fue un titular húngaro que apareció en un sitio web de prestigio en la época en que estaba trabajando en este estudio (Losoncz 2015). ¿Es el Capital de nuestra época? Los lectores se harán inevitablemente esta pregunta.⁶ ¿Añade a la obra de Marx el material que Marx en su tiempo no podía haber sabido? ¿Ha resuelto los problemas teóricos con los que Marx luchó en vano? El libro contiene indicios de que El Capital de Marx influyó en el pensamiento de Piketty. La influencia de El Capital en mi caso fue innegablemente grande: lo leí a la edad de 19 años desde la primera letra hasta la última, tomando notas exhaustivas: la experiencia de ese libro contribuyó mucho en que me convirtiera en un creyente en el socialismo. Muchos años después rompí con el marxismo y me volví en contra de la doctrina de Marx y las propuestas políticas prácticas, influido por experiencias históricas destructivas (Kornai 2009). Para mí un libro titulado *Capital in the Twenty-First Century* plantea algunos problemas muy puntuales con el marxismo y su imagen del capitalismo y el socialismo.

Tampoco se trata de que el título despierte en los lectores expectativas de un análisis global del capitalismo. Su subtítulo subraya el hecho de que la preocupación central de Piketty es la distribución: "Poner la Pregunta Distributiva De Nuevo en el Centro del Análisis Económico" (Piketty 2014, p. 15).⁷ En el libro ciertas regularidades y relaciones son denominadas "*la primera ley básica*" y "*la segunda ley básica*" del capitalismo, y la "*contradicción básica*" del capitalismo.⁸ Estas son fuertes expresiones que prometen mucho. El libro de Piketty crea expectativas excesivas y está muy lejos de cumplir con ellas. Apunta a esas expectativas excesivas; la ausencia resultante será uno de los temas recurrentes en lo que tengo que decir.

Me aparto de quienes opinan preguntándose por qué el escritor escribió sobre un tema en particular, no sobre otra cosa, y pasan a examinar su tema favorito. Este artículo mío no comienza con ninguna de estas fórmulas. No tengo ningún problema con el hecho de que Piketty no aborde los problemas con que suelo lidiar en mi propia investigación. Los autores tienen el derecho soberano de acotar su objeto, pero les corresponde informar a los lectores dónde han dibujado las fronteras. Mi objeción proviene del hecho de que me tomo en serio el gran compromiso *propio* de Piketty y espero que Piketty satisfaga su propia demanda.

⁶ No puede decirse que Piketty lo haya querido sugerir; el libro no contiene ninguna sugerencia de la conexión. Puede ser que los editores hayan elegido la tipografía pegadiza del título con fines de marketing. Pero tampoco se puede encontrar ninguna frase en la introducción para ponerlo en duda. La palabra capital tiene una letra inicial minúscula en el título de la edición original en francés (Piketty 2013). El adelanto del libro llegó con la edición en inglés, donde la palabra CAPITAL aparece todo en mayúsculas. La edición húngara (Piketty 2015a) hizo lo mismo en la escritura de CAPITAL en mayúsculas en el título principal, con el resto - "en el siglo XXI" - en letra minúscula.

⁷ El artículo en el que el autor resume las ideas del libro (Piketty 2015b) pone de relieve el mismo concepto: "poner la distribución de nuevo en el centro de la economía".

⁸ Marx en El Capital no utiliza las expresiones "ley básica" o "contradicción básica". Surgieron en el vocabulario de la enseñanza de una "economía política" diseñada para popularizar el marxismo. Para una crítica de la categoría "ley básica" de Piketty ver Ray (2015).

La distribución del ingreso y la riqueza se conecta de muchas formas con otros aspectos del sistema: cualquiera que quiera examinar estos aspectos y esté en desacuerdo con el gran trabajo de Piketty tendría que hacerlo en un libro de tamaño similar. Este documento extrae del conjunto de relaciones un subconjunto más pequeño: cómo los desarrollos de las fuerzas productivas pueden interactuar entre sí, incluyendo principalmente al desarrollo técnico, la desigualdad y los incentivos que motivan a los actores económicos. Incluso el examen de esa triple interrelación es incompleto en mi artículo. Se omiten algunos análisis muy importantes (por ejemplo, la relación entre el crecimiento cuantitativo de la producción y el desarrollo del estado de bienestar).

2. Desarrollo de las fuerzas productivas; progreso técnico

Marx, en su esfuerzo por comprender la naturaleza del capitalismo vio que el principal problema era la *producción*, no la *distribución*, al igual que muchos otros economistas antes y después. Me pongo entre ellos; a mí me resulta evidente. Marx como científico y político se ocupó de cómo las *fuerzas productivas* se desarrollan y cómo este desarrollo es promovido por las *relaciones de producción*.⁹ Asignó un gran valor al hecho de que el capitalismo había dado un gran impulso a las fuerzas productivas, que hasta entonces se habían estancado o desarrollado sólo ligeramente. Permítanme citar las famosas líneas del *Manifiesto Comunista*:

La burguesía, desde su advenimiento, apenas hace un siglo, ha creado fuerzas productivas más variadas y colosales que todas las generaciones pasadas tomadas en conjunto. La subyugación de las fuerzas naturales, las máquinas, la aplicación de la química a la industria y a la agricultura, la navegación a vapor, los ferrocarriles, los telégrafos eléctricos, la roturación de continentes enteros, la canalización de los ríos, las poblaciones surgiendo de la tierra como por encanto, ¿qué siglo anterior había sospechado que semejantes fuerzas productivas durmieran en el seno del trabajo social? (K. Marx y F. Engels, [Manifiesto Comunista](#), versión de M.P. Alberti, en base a García Queijido y Laura Lafargue, El Aleph, [1848] 2000.)

Pero Marx estaba convencido de que las relaciones de producción capitalistas (predominio de la propiedad privada y del mercado, aumentado y fortalecido por la actividad del estado representando los intereses de los capitalistas) comenzarían a impedir el desarrollo de las fuerzas productivas, tarde o temprano. Por eso el capitalismo tenía que ser liquidado y reemplazado por relaciones sociales más favorables para dicho desarrollo. Muchos entienden mal a Marx. A pesar de que estaba preocupado por los problemas morales, su necesidad de sustituir el capitalismo no era que fuera injusta o moralmente escandaloso, sino que debe ser reemplazado, inevitablemente, por *razones objetivas*. Caducaría, ya que impediría el desarrollo de las fuerzas productivas.

Las afirmaciones de Marx han sido definitivamente refutadas por la historia.

Refutación N° 1: Las fuerzas productivas han crecido bajo el sistema capitalista. La predicción de Marx no se sostiene si medimos el desarrollo por el volumen del PIB (como hace Piketty). Contando en promedios de cincuenta años, la producción del capital ha crecido a un ritmo desconocido en los sistemas pre-capitalistas: 1, 2, o 3 por ciento anual durante largos

⁹ Utilizo intencionadamente aquí el vocabulario de Marx (fuerzas productivas, relaciones de producción). Estas expresiones se convierten fácilmente a la jerga de otras escuelas de economía.

períodos. Se trata de un desarrollo modesto, pero en períodos largos, al tratarse de crecimiento exponencial, es sustancial. De ninguna manera se trata de estancamiento, y mucho menos de colapso.

Por otra parte, las series temporales del PIB reflejan sólo débilmente la evolución consumada de las fuerzas productivas. Para usar una frase de Hegel, reflejan sólo el cambio *cuantitativo*. Piketty trata de manera sustantiva con la cantidad de crecimiento (Piketty 2014, principalmente en las págs. 93-95). Lo que se pierde en este indicador, y en toda la línea de pensamiento de Piketty - es el cambio *cualitativo*. ¿Qué datos de crecimiento del PIB nos hablan de la transformación profunda, revolucionaria de la experiencia humana gracias al progreso técnico? Un simple intento de describir esta transformación por medio de los índices habituales de *productividad* los presenta en forma demasiado estrecha. Lo que experimenta un cambio radical aquí es la *forma de vida*.

Podemos ver grandes cambios entre la vida en el tiempo de Marx y la vida actual. No hay actividad o forma de contacto interpersonal que no haya sido transformada a fondo por el progreso técnico. Tomemos el ejemplo de la *vida familiar*. Hubo muchos factores políticos, sociales y culturales que influyeron sobre la división del trabajo entre hombres y mujeres y las relaciones entre los miembros de la familia. Pero el progreso técnico fue sin duda uno de los más fuertes: innovaciones tales como electrodomésticos, pañales desechables, que aliviaron las exigencias de funcionamiento de una casa; la anticoncepción, que alteró radicalmente las relaciones entre hombres y mujeres, padres y madres; teléfonos celulares y Skype, que ponen nuevos medios de contacto en manos de los miembros de la familia y de los trabajadores; o computadoras, que permitieron a empleados en trabajos de cuello blanco trabajar en casa. O tomemos un segundo ejemplo: el *ocio y utilización del tiempo libre*. Se pusieron en marcha enormes cambios en éstos por el uso masivo de televisores, teléfonos inteligentes e internet, automóviles y aviones.

El progreso técnico se está acelerando. La observación empírica conocida como Ley de Moore establece que el desarrollo técnico o ciertos procesos parciales dentro del mismo se pueden describir por un ritmo elevado de crecimiento exponencial (Brock 2006, Kurzweil 2006). El área de cambio más dinámico se está produciendo en un ámbito designado por términos como sector de alta tecnología, mundo de la informática, o esfera de tecnologías digitales. La intensa velocidad de cambio tiene su mejor ejemplo en el desarrollo de la computadora. Piénsese en la computadora central más antigua. Kurzweil, un destacado innovador en el sector de alta tecnología, recuerda el ordenador tipo IBM 7094 en uso en 1967, en el que él mismo trabajó como estudiante en el MIT (Kurzweil 2006). Él compara sus parámetros con los de una notebook de 2004. (Una década más tarde, la comparación puede hacerse con un teléfono inteligente o *smartphone*.) La máquina "prehistórica" ocupaba toda una habitación, mientras que un teléfono inteligente cabe en la palma de una mano. La máquina antigua se vendía a un precio astronómico, expresado en 11 millones de U\$S a precios de 2003, mientras que un teléfono inteligente excepcional, de nuevo a precios de 2003, costaba U\$S 400, i. e., menos de 0,004 por ciento del anterior. Mientras tanto el rendimiento tuvo un desarrollo increíble. La velocidad del procesador ha mejorado más de 73.000 veces y la memoria más de 120.000 veces.¹⁰ Lo empujado del desarrollo exponencial del sector de alta tecnología también se puede transmitir de otra forma: el período promedio de duplicación

¹⁰ Los detalles de la comparación aparecen en la información de fondo en mi [homepage](#).

del rendimiento - en muchos procesos durante un largo período - ha sido de alrededor de dos años. El rendimiento del procesador, por ejemplo, se duplica cada 1,8 años.

El efecto del desarrollo técnico que ocurre en el sector de la información / comunicación no se limita a las dos esferas que se han dado a modo de ilustración (la vida familiar y de recreación). Se extiende a todas las dimensiones de la actividad humana y relaciones entre los humanos. Transforma la producción, el volumen de ventas y el consumo, los procesos técnicos de los movimientos de ingresos y riqueza, así como la enseñanza, la investigación científica, y la atención sanitaria. Nuevas formas de contacto aparecen en el comercio minorista (e-comercio). El progreso técnico y la globalización estrechamente asociada con él han acelerado enormemente las transacciones financieras y transformado radicalmente la actividad del sector financiero. Se han producido cambios radicales en toda actividad social: ataque militar y defensa nacional, delincuencia y aplicación del derecho, adquisición de poder político y protesta contra él, cultura y basura cultural, difusión de ideas nobles y de mentiras – la lista continúa.

La *Refutación N° 2* de las ideas de Marx sobre el efecto de frenado de las relaciones de producción capitalistas se desprende de examinar históricamente el medio social del progreso técnico. Mi libro sobre el capitalismo contiene una tabla con 111 de las innovaciones revolucionarias que aparecen entre los años 1917, el advenimiento de la Rusia soviética, y 2010, que van desde los transistores a los motores de búsqueda de Internet, de las bolsitas de té al velcro, de la penicilina a la resonancia magnética, de las toallas de papel a los DVD, de los supermercados a los códigos de barras (Kornai 2014, pp. 6-9).¹¹ Sólo uno de los 111 primeros surgió y se extendió en la Unión Soviética. Los otros 110 nacieron bajo el sistema capitalista.

La *refutación N° 3* se puede extraer de las series temporales que caracterizan al progreso técnico durante el período de transición del socialismo al capitalismo. Antes del cambio de sistema, los países afectados eran lentos en adoptar (o robar) innovaciones revolucionarias del mundo capitalista. Después del cambio de sistema, la tasa de adopción en la región se aceleró rápidamente. Compárense algunos indicadores de los 15 miembros anteriores de la UE con los 10 nuevos miembros, pos socialistas antes de que comenzara la transformación y en el pasado reciente. Las proporciones de usuarios de internet en la población eran del 3% en la UE-15 y 1% en la UE-10 en 1995, pero fueron 79% en la UE-15 y 70% en la UE-10 en 2012. La penetración de telefonía celular era 7% en la UE-15 y 2% en la UE-10 en 1995, pero 127% en la UE-15 y 134% en la UE-10 en 2012. Las exportaciones de alta tecnología como proporción de la totalidad eran 16% en la UE-15 y 5% en la UE-10 en 1995, pero 13% en la UE-15 y 11% en la UE-10 en 2012.¹² Los países pos-socialistas, inicialmente muy por detrás en el uso de medios modernos de comunicación, ahora han más o menos superado a los países capitalistas "tradicionales" en este sentido. De hecho han aparecido, aunque de manera esporádica, en algunas partes de la región pos-socialista, innovaciones que cuentan como revolucionarias en términos mundiales (por ejemplo, las innovaciones en el diseño arquitectónico Graphisoft o las de Prezi en la enseñanza y las presentaciones de negocios).

¹¹ El libro (Kornai 2014) y este estudio distinguen en la forma habitual al descubridor o inventor del primer introductor masivo exitoso. A estos últimos se los conoce como innovadores y rara vez son los mismos que los primeros.

¹² Ver Kornai 2014, p. 28. La tabla ha sido actualizada y aumentada por Réka Branyiczki sobre la base de World Bank 2015. Los antecedentes de los datos aquí indicados y algunos otros datos sobre el progreso técnico experimentado durante la transformación pos-socialista aparecen en mi [homepage](#).

El progreso técnico es una delicia y una maldición. Los logros hacen que sean más fáciles muchas vidas y ayudan a ampliar los contactos. Sin embargo, existen graves nuevos peligros: los terroristas pueden utilizar internet para organizarse y los organismos de seguridad del Estado que trabajan en contra de las organizaciones terroristas pueden ver sin restricciones la vida de todos los ciudadanos, como un Gran Hermano orwelliano. Hay una gran cantidad de literatura sobre este tema. Aquí me gustaría simplemente indicar que al formar nuestros juicios de valor sobre el capitalismo, hay que sopesar los efectos del progreso técnico en formas diferenciadas.

Los lectores que, con una visión *de conjunto* en el libro de Piketty, buscan una demostración de la diferencia entre el capitalismo del siglo XIX descrito por Marx y el del siglo XXI, sentirán fuertemente relegados a un segundo plano el progreso técnico y los consiguientes cambios en la forma de vida; en efecto, los lectores podrán notar una omisión casi completa. Referencias a los avances técnicos se pueden encontrar, pero su importancia no se discute adecuadamente. Permítanme dar un solo ejemplo para justificar mi afirmación de tal omisión. Piketty polemiza sobre los jefes de Google: "*De hecho, si una compañía o individuo aporta bienestar marginal al resto de la economía mayor que el precio que cobra por sus productos, entonces es perfectamente legítimo que pague menos impuestos o incluso reciba una subvención (los economistas se refieren a esto como una externalidad positiva). El problema, obviamente, es que resulta de interés de todos afirmar que es él o ella quien contribuye con una gran externalidad positiva para el resto del mundo. Google no ha ofrecido por supuesto la más mínima evidencia para demostrar que realmente hace tal contribución*" (Piketty 2014, pp. 650-651). Estas son observaciones sorprendentes, por cierto. Hay algunos que dividen el lado de la información de la historia de la civilización en los últimos siglos en un período Gutenberg, cuando la innovación de la imprenta apareció y se difundió, y un período Google, cuando la información se hizo fácilmente accesible y disponible en internet. Todavía estamos a comienzos del segundo, pero cada vez más personas están adquiriendo el hábito de tomar sus teléfonos inteligentes y "googlear" la información que desean al instante. Éste fue un salto revolucionario, con un sinnúmero de efectos secundarios. ¿Quién podría expresar en términos monetarios tales "externalidades" de peso inconmensurable?¹³ No voy a comentar sobre lo mucho que el imperio mundial Google paga de impuestos en varios países. Eso será decidido por abogados negociadores, oficinas de competencia, autoridades fiscales y tribunales de justicia. Lo que me llamó la atención fue el encogimiento fácil de hombros en la afirmación de Piketty de que de la influencia externa de Google no queda otra cosa que lo que la empresa dice de sí misma.

3. Las dimensiones de la desigualdad; las fuentes de riqueza

Las dimensiones de la desigualdad

En términos de ética y filosofía política estoy al lado de Piketty al refrendar los principios de igualdad y de justicia social. Acepto su modo de argumentar a raíz de su importancia. (Sobre esto ver Rawls [1971] y Sen [1985]; János Kis [2009 a y b, 2014] explica cómo encaja el principio de igualdad en la visión liberal del mundo.) Los comentarios que siguen discuten problemas de distribución, y dentro de ellos de igualdad y desigualdad, no en el marco de la filosofía, sino en el plano de las ciencias sociales.

¹³ Google ofrece gratuitamente innumerables servicios a masas de usuarios. Genera ganancias en otros lugares, principalmente a través de ingresos por publicidad.

La comprensión de la distribución bajo el sistema capitalista se facilita cotejando con la distribución en el sistema socialista y la ponderación de las experiencias de la transición socialista. Hay muchas diferencias entre los países socialistas y en las diversas prácticas de cada uno en diferentes períodos, pero consideraciones de espacio impiden que detalle los que están aquí.

El libro de Piketty se concentra en la distribución desigual del ingreso y la riqueza. Dentro de esto se centra principalmente en las rentas del capital, en particular los ingresos de capital del "1 por ciento superior", y en la parte de la riqueza: su distribución entre los más ricos. Si bien esto es de vital importancia, hay que recordar que la desigualdad es un fenómeno multidimensional. Déjenme echar un vistazo a algunas de las dimensiones, sin apuntar a ser exhaustivo o hacer valer entre ellas su importancia relativa.

1. Permítanme comenzar con el fenómeno al que Piketty presta especial atención: la distribución dentro de un país de *los ingresos monetarios y la riqueza*. El establecimiento de un sistema socialista comienza con la "hora final" impactante, "los expropiadores son expropiados" (Marx 1906, p. 837). Las empresas de producción de propiedad privada y las viviendas de ciertas dimensiones son nacionalizadas. Los grandes latifundios se distribuyen en primer lugar entre los campesinos, a continuación, se quita la propiedad privada de los campesinos y se la pone bajo propiedad colectiva (*kolkhoz* en la Unión Soviética, comunas en China, cooperativas de producción en Hungría). Esta transformación de las relaciones de propiedad se realiza por la fuerza: muchos millones son asesinados o deportados a campos de concentración.

Este cambio igualitario adopta formas espectaculares: los pobres se mudan a amplias mansiones y apartamentos de los ricos en la ciudad. El gobierno corporativo pasa de ejecutivos con elevados sueldos a trabajadores cedidos por el partido comunista. Lo último del igualitarismo fue ver a las masas chinas vestidas con uniformes Mao idénticos.

El partido comunista pronto abandonó esta igualdad literal. Las diferencias salariales se hicieron no sólo permisibles, sino deseables como incentivos: a los que realizan el trabajo más duro o con empleos que requieren una mayor habilidad, o que ocupan puestos de responsabilidad excepcional (como los secretarios del partido) se les pagaría más. Pero a pesar de las diferencias, el grado de desigualdad en los ingresos monetarios seguía siendo eclipsado por las desigualdades del capitalismo.¹⁴ (Véase Atkinson y Micklewright 1992.)

Tampoco se acumulan grandes riquezas privadas en el socialismo. Los funcionarios del partido en niveles superiores de la jerarquía, los directivos de grandes empresas, o los oficiales de alto rango de la policía secreta pueden andar en coches con chófer y vivir en amplios apartamentos de propiedad pública, pero estos privilegios materiales se pierden si no se tiene el favor oficial. Es decir, no es posible bajo el sistema socialista vivir la vida del rendimiento de la riqueza privada heredada. La verdadera barrera, de hecho, no es esto, sino la prohibición expresada en la ideología oficial y en regulaciones legales basadas en la misma. El socialismo no tolerará una forma "parasitaria" de vida. El trabajo es obligatorio. La persona incapaz de mostrar un lugar de trabajo, en una incursión de la policía, es penalizada como un holgazán ante el público. Tampoco es posible vivir de la limosna: la mendicidad está legalmente

¹⁴ Más tarde, cuando las reformas introdujeron elementos del mecanismo de mercado en algunos países socialistas, las desigualdades de ingresos monetarios crecieron. Esta fue una de las razones de por qué la New Left en los 1960s vio con recelo y aversión los esfuerzos de reforma de Europa del Este.

prohibida. La gente tiene que trabajar y todas las personas sin discapacidad pueden encontrar trabajo. Las únicas excepciones son los incapaces de trabajar, que reciben beneficios del estado.¹⁵

Los que por razones éticas conceden gran importancia a la reducción radical de las diferencias de ingresos monetarios y riqueza privada pueden sentirse atraídos por el sistema socialista desde este punto de vista. Las características básicas de este sistema (casi total abolición de la propiedad privada y del mercado) necesariamente llevan a una tendencia al igualitarismo. Esta tendencia inspiró la simpatía de muchos miembros de la intelectualidad de izquierda que vivían al oeste de la cortina de hierro por la forma de vida en los países bajo control del partido comunista.

Una alteración dramática en esta dimensión de la desigualdad surgió con los cambios de sistema que comenzó en 1989-90. La desigualdad en los ingresos monetarios creció y vastas cantidades de riqueza privada se acumularon en los antiguos países socialistas en un período relativamente corto. (Sobre las fuentes de la riqueza de los más ricos ver Flannery 2014, Hoffman 2002, Kolosi y Szelényi 2010 y Laki y Szalai 2004, 2011, 2013.) A pesar de los antecedentes históricos, formas de gobierno y fuerzas relativas de los partidos políticos, y las normas que rigen la privatización y la liberación del mercado varían en los países de la región pos-socialista, la brecha entre pobres y la gente acomodada se amplió en cada país en medida diferente, especialmente la brecha entre los muy pobres y muy ricos. En varios casos la brecha fue muy amplia.¹⁶ No tardaron en aparecer representantes de una "segunda generación" de nuevos ricos, viviendo de la renta y la riqueza adquirida por sus padres: jóvenes que no habían trabajado, con coches y viviendas de lujo.

A medida que los atributos fundamentales - propiedad privada y predominio del mercado - se consolidaron, apareció una tendencia inmanente e innata en el nuevo sistema: una desigualdad sustancial de ingresos monetarios y riqueza expresable en términos monetarios. Así, la transformación pos-socialista puede proporcionar la principal evidencia histórica de que una fuerte tendencia de este tipo es una de las principales características del capitalismo. En términos históricos la transformación siguió adelante a gran velocidad, y este aspecto de la naturaleza del capitalismo estalló de repente. Algunos países post-socialistas procedieron con más cautela con la privatización y la liberalización del mercado, sin embargo, ninguno pudo suprimir esta predisposición sistémica a ensanchar la desigualdad en el ingreso y la riqueza. La más fea de las muchas caras del capitalismo apareció en todas partes.

2. Una dimensión importante de la igualdad / desigualdad es el *acceso a bienes y servicios*. Una marca de la economía socialista fue la escasez crónica. Los compradores tenían dinero en sus bolsillos para comprar lo que cumpliera su demanda, pero los bienes o servicios no estaban disponibles. La desigualdad se manifestó en el acceso (o la falta de acceso) a los bienes. La mayor diferencia en el nivel de vida de un obrero y un secretario del partido no radi-

¹⁵ Asignaciones de trabajo, períodos de vacaciones y beneficios del estado para mujeres embarazadas, madres de niños pequeños, enfermos y discapacitados han cambiado para cada país en cada período. Este artículo no expone al detalle los reglamentos, simplemente para expresar de forma concisa los principios y prácticas más importantes y generales.

¹⁶ Un análisis retrospectivo de la evolución de las desigualdades de ingresos en el período de transición más largo aparece en Tóth (2014). Él encuentra tasas de crecimiento heterogéneas en las desigualdades de los países pos-socialistas que se unieron a la UE. La desigualdad casi no creció en la República Checa, Eslovaquia y Eslovenia, pero creció con fuerza en Rumania y Bulgaria. Algunos países (por ejemplo, Hungría, Bulgaria y Lituania) tenían períodos en los que la desigualdad se contrajo (Tóth y Medgyesi 2011). El crecimiento de la desigualdad fue visible en Rusia y China.

caba en el salario, sino en su acceso a "bienes en escasez". Los que estaban más abajo en la jerarquía de empleo del estado vivían en viviendas muy pobres de alquiler bajo, porque a eso es que estaban asignados. Muchas familias tenían que compartir la vivienda, incluso si su salario les hubiera permitido alquilar por cuenta propia. Cuanto más arriba en la pirámide de poder estaban las personas, tanto más espacioso y cómodo era el alojamiento asignado. Era la posición político-socio-económica, no la capacidad de pago, lo que determinaba si una persona o familia recibía una línea telefónica (en el período de línea fija), si podían comprar un bien importado escaso, o si podrían viajar al extranjero. Algunos pasaron años en lista de espera para un coche privado, pero los privilegiados pudieron saltar la cola. Había varios grados de privilegio, en función no de los ingresos, sino de la relación con los poderes políticos – posición mantenida, relaciones con los superiores, voluntad de servicio, disciplina, y servilismo. Por supuesto, la habilidad profesional jugó un papel también en las carreras, pero la lealtad política era un factor más importante.

En esta dimensión la igualdad es la economía de mercado capitalista: el dinero tiene el mismo poder adquisitivo con independencia de que quienes gasten sean pobres o ricos. Éste, para mi sistema de valores, es una virtud importante del sistema capitalista. Muy pronto, el cambio del socialismo al capitalismo trajo la igualdad en esta dimensión: la economía de escasez cesó. Lo mismo hicieron las restricciones de oferta, pero en su lugar llegaron las restricciones de capacidad de pago de los compradores, lo que lleva de nuevo al punto 1: la desigualdad de la remuneración monetaria.

3. Entre los aspectos más importantes de la igualdad está la posibilidad real de que todos los que buscan un trabajo remunerado puedan encontrarlo, con igual salario por igual trabajo. Una característica del sistema socialista es la escasez de mercado de bienes y servicios, intensiva y crónica, lo que provoca problemas para los compradores. Coincidentemente, y en parte por las mismas razones, una escasez de trabajo intensiva y crónica tiene lugar en los países socialistas desarrollados. Esto crea problemas a los empresarios (la gestión de las empresas de propiedad pública), pero refuerza la posición de los empleados. Ellos adquieren un sentido de la seguridad de saber que se puede encontrar otro trabajo si ocurre un conflicto con los jefes locales.

El mercado de trabajo, después del cambio de sistema, se vuelca de un estado de exceso de demanda a uno de exceso de oferta. Aparece desempleo masivo y la tasa de actividad disminuye drásticamente. El primer trauma grande se siente con la "crisis de transformación", pero la escasez de trabajo habitual en virtud de los años socialistas no se reanuda, incluso después de que la crisis ha terminado. A partir de entonces no hay forma de escaparse de la presencia de un "ejército industrial de reserva" (para usar la frase de Marx en *El Capital*). Nunca más regresará el sentimiento de seguridad obtenido de la escasez de trabajo. La escala y proporción de desempleo y la fuerza de trabajo potencial que abandona o nunca intenta la búsqueda de trabajo varía de país a país. También varía con el tiempo dentro de cada país, en función de la situación de las empresas y de las ondas de emigración e inmigración. Sin embargo, ésta es, en un grado u otro, una característica innata de todas las economías capitalistas que trae graves sufrimientos y humillaciones no sólo a los directamente afectados, sino también a los que tienen un puesto de trabajo, despertando en ellos incertidumbre y ansiedad de perderlo.

El fenómeno se refleja sólo en parte en las estadísticas sobre distribución de ingresos monetarios que resultan centrales en las investigaciones de Piketty, y especialmente en sus análisis

teóricos. Es lamentable que se preste tan escasa atención al empleo en un libro en el que los lectores esperan hallar un estudio exhaustivo de las principales características del sistema capitalista y cuyo autor está profundamente imbuido de la idea de igualdad.

4. Vale la pena considerar como una dimensión separada de la igualdad / desigualdad las diversas manifestaciones de la *discriminación*. No es posible discernir a partir de estadísticas sobre distribución del ingreso y la riqueza la frecuencia o la gravedad de acontecimientos en los que no se da un trato similar a hombres y mujeres, a la mayoría y las minorías étnicas del país, a la mayoría religiosa y las minorías, o a heterosexuales y a quienes tienen otras preferencias sexuales – y la lista de criterios discriminatorios podría continuar. La discriminación puede aparecer en las posibilidades desiguales de obtención de un puesto de trabajo (que enlaza con la dimensión 3 citada) y en muchos otros procesos de selección. Los miembros de un grupo discriminado, si tienen puestos de trabajo, pueden ser obstaculizados en sus carreras, restringidos en sus estudios o impedidos de continuarlos, les resulta más difícil obtener una vivienda, ser excluidos de los contactos sociales, etc.

Mucho ha cambiado en esta dimensión desde los tiempos de Marx. En muchos países se ha cambiado para mejor, aunque aún no se resuelve de manera adecuada en cualquier lado. Pero vastas regiones no han visto casi ningún cambio; de hecho, la discriminación puede haber resultado más fuerte.

El libro de Piketty presta poca atención a esta importante dimensión de la igualdad.

5. A pesar de que los servicios prestados por el estado están articulados con la distribución de los ingresos monetarios y la riqueza de varias maneras, vale la pena tratarlos como una dimensión separada. No hay definiciones estrictas ni aceptadas de lo que es un *estado de bienestar*, pero la frase expresa bien la combinación de fenómenos en esta dimensión. También en este caso existe una fuerte variación entre los países y los cambios se producen a distintas velocidades. Hay grandes diferencias entre los partidos políticos, ideologías y escuelas de economía sobre la medida deseable del estado de bienestar y la forma en que debe ser escalonado. Hay aún más debate sobre los detalles: el sistema de jubilaciones y pensiones, los servicios de salud, las contribuciones estatales a los gastos de guardería, y los métodos de proporcionar beneficios estatales a los necesitados. Pero no se puede negar que *existe* una función de Estado de bienestar en todas partes, y esto influye en gran medida sobre el patrón de vida de diversos estratos y grupos en la sociedad. Se conecta de muchas maneras con la distribución de los ingresos monetarios y la riqueza, reforzando o amortiguando sus efectos, pero para usar la palabra "espacio" en su sentido matemático, los fenómenos en los puntos 1 a 5 ocurren en diferentes espacios a lo largo de diferentes dimensiones, y sus efectos se deben medir en diferentes unidades. Estos se mencionan varias veces en el libro de Piketty, pero en vista de su importancia, de manera desproporcionada con menor frecuencia que la distribución monetaria.

6. Trato como una dimensión separada la distribución del *acceso al conocimiento y la información*. El conjunto de conocimientos que un niño o un joven trae de casa y su acercamiento al estudio está fuertemente correlacionado con el ingreso y la riqueza de la familia. Sin embargo, otros factores también contribuyen: el sistema escolar específico, incluyendo sus formas de financiación (cuotas, becas, préstamos a estudiantes), así como la acción afirmativa adoptada para respaldar a los que se inician en situación de desventaja.

El sistema socialista fue notablemente rápido en proporcionar educación primaria y secundaria universal gratuita. La educación superior también fue libre, pero la asignación de recursos fue exigua en comparación con otros sectores que contribuyen con rapidez y de forma espectacular al crecimiento económico. Sólo una pequeña proporción de los jóvenes pudo asistir a universidades o colegios. Durante el período inicial del Estado-partido, se produjo una discriminación abierta por origen social, utilizando un sistema de cuotas. Se dio preferencia a los jóvenes de familias de clases laboral o campesina; sólo excepcionalmente la educación superior estuvo al alcance de la burguesía o familias aristocráticas.

Aquí vuelvo a repetir mi punto sobre el progreso técnico. La expansión de la alta tecnología envió una oleada que tendía a ser igualitaria a través de la sociedad. No estoy diciendo que las posibilidades en esta dimensión para los niños que crecen en un gueto gitano húngaro del Este se parezcan a las de los niños de familias educadas de Budapest. También está claro que los ejecutivos de grandes empresas tienen abiertos más canales de información para ellos que los trabajadores no cualificados en una fábrica. Pero estamos mucho más cerca de la igualdad de oportunidades en esta dimensión que en otras. Nadie está impedido de tener una dirección de correo electrónico y una bandeja de entrada. Tarde o temprano, todos los jóvenes tendrán acceso a un ordenador y un teléfono inteligente, y estas tecnologías seguirán evolucionando. Cada vez más, nuestra habilidad en manejarlas dependerá de nuestra propia aptitud. Un nuevo factor de desigualdad ha aparecido: la edad. Las personas mayores, aun suponiendo que sean adineradas y educadas, son menos capaces de manejar estos dispositivos que sus propios nietos, o incluso que los niños de las escuelas primarias de familias pobres, que están creciendo con las nuevas tecnologías.

Con toda probabilidad, seguirá habiendo una correlación positiva entre la utilización de alta tecnología y la renta y riqueza de los que lo son, pero no muy fuerte. La potencia extra del "1 por ciento superior" es mucho menos pronunciada en esta dimensión que en las contempladas en los puntos anteriores.

He enumerado seis dimensiones o, mejor dicho, seis paquetes de dimensiones, seis grupos de fenómenos, en cada uno de los cuales aparecen varias dimensiones distintas. Claramente, Piketty sabe de la literatura sobre ellas y su importancia. Resumiendo en un breve artículo (Piketty 2015b) el mensaje principal del libro, afirma que tenía la intención de escribir una historia multidimensional del capital y la desigualdad, pero las proporciones en que lo hace no se ajustan a sus intenciones. La mayor parte se concentra en la primera dimensión: el punto central en la teoría que el libro expone es la diferencia entre los ingresos generados por la posesión de capital y la tasa de crecimiento. Ciertas otras dimensiones están cubiertas, pero algunas no se mencionan. No se pueden encontrar capítulos separados o apartados sobre los fenómenos observados en los puntos 2 a 6. Es una señal de que expresiones que se refieren a ellos no se encuentran tampoco en el índice detallado.

Quiero reiterar lo que he escrito en la Introducción: todos los autores puede libremente decidir qué escribir y qué no escribir. Mi fuerte sentido de la deficiencia se debe a que esperaba encontrar en el libro un análisis *comprendivo* del capitalismo, y dentro de él de la distribución. La expectativa se vio reforzada por el sistema proclamado de valores por el autor, con el noble concepto de igualdad a la delantera. ¿Cómo puede la obra magna de alguien para quien *Égalité* es tan importante poner varias dimensiones clave de la igualdad en segundo plano?

Formas de obtener una gran riqueza

El libro de Piketty trata mucho más de la riqueza que de la pobreza. Pero habiendo optado por centrarse en eso, se dedica poca atención, en su caso, a una importante y, agrego, intelectual y moralmente relevante, pregunta para el estudio: *cómo se produjo* la riqueza de cada persona rica.

A) Entre los más ricos se pueden encontrar grandes figuras conocidas por sus *innovaciones revolucionarias*. El informe anual "Forbes 400" compilado por la revista Forbes es una conocida lista de las 400 personas más ricas de los Estados Unidos.¹⁷ Algunos pocos que son notables por sus innovaciones revolucionarias incluyen (con su clasificación en la lista de Forbes y en algunos casos el nombre de su empresa): Bill Gates, # 1 (Microsoft), Larry Ellison, # 3 (compilación de una gran base de datos, Oracle), Michael Bloomberg, # 8 (la terminal de Bloomberg), Mark Zuckerberg # 11 (Facebook), y Larry Page y Sergey Brin, # 13 y # 14 (Google), Jeffrey Bezos, n° 15, (Amazon).

Con referencia de nuevo a la segunda sección de este estudio, dije que la producción de innovaciones revolucionarias es una característica innata de los capitalistas. Muchas de esas innovaciones aparecen en una estructura de mercado conocida en la literatura como la competencia oligopolística (o monopolio). La innovación aparece en medio de la lucha entre los rivales y en el primer período tormentoso goza de casi una posición de monopolio, por lo general a través de la protección de patentes. El alto precio consiguiente produce enormes beneficios para la empresa innovadora, sus propietarios, y en la mayoría de los casos también para sus gerentes. (Las dos funciones a menudo, pero no siempre, coinciden.) Esta situación especial por lo general llega a su fin cuando la protección de la patente se agota. Luego otras empresas empiezan a utilizar la innovación y el precio del producto ya no produce beneficios excepcionales. Por lo demás, otras innovaciones hacen que la empresa termine siendo obsoleta.

Las historias de gran riqueza amasada a través de los avances técnicos pueden ramificarse de diversas maneras. Un adelanto puede ser seguido por innovaciones y desarrollos menores. Todos los que utilizan la computadora o un teléfono inteligente pueden seguir cómo el alcance de las actividades de Google, Microsoft y Apple se amplía paso a paso, lo que aumenta continuamente la riqueza de sus propietarios. Otros, después de su importante contribución al progreso técnico aumentan su riqueza no mediante otras innovaciones, sino por inversiones financieras exitosas. Por supuesto, algunos, aunque se las arreglan para vivir bien durante el resto de sus vidas, no pueden seguir el ritmo de sus rivales y abandonan la lista de los más ricos. No obstante, existe en sus carreras al menos un momento en sus vidas, en el que su riqueza y el progreso técnico coinciden.

No quiero pintar un cuadro parcial de este grupo. Muchos de los gigantes innovadores en una posición cercana al monopolio se han involucrado en disputas legales con sus rivales, o con las autoridades nacionales e internacionales de protección de la competencia que los acusan, justa o injustamente, de abusar de su posición dominante. Una y otra vez el proceso schumpeteriano de destrucción creativa – en uno de los acompañamientos extraordinaria-

¹⁷ Las listas de Forbes se analizaron atentamente desde varios ángulos en Kaplan y Rauh (2013a y 2013b). Los pocos que aquí se citan son sacados de sus obras, a partir de los análisis realizados por los editores de Forbes, y de las notas de mi colega Ádám Kerényi. Un resumen de ésta aparece en mi [página principal](#) entre los documentos de base de este estudio. La numeración se basa en la lista 2014 "Forbes 400".

mente importantes para el capitalismo – elevará a los empresarios especialmente productivos por arriba de la masa competitiva, al tiempo que otros fracasarán. (Sobra la teoría que hay detrás del proceso ver Aghion y Howitt 1998, Aghion et al. 2005 y Stiglitz y Greenwald 2014.)

B) Otro grupo de los muy ricos surge de los *gerentes de altos ingresos de corporaciones gigantes*. Carecen de grandes acontecimientos en la historia del progreso técnico vinculados a sus nombres, pero las corporaciones que dirigen pueden seguir siendo constantemente exitosas sólo si desarrollan sus productos continuamente. La gestión de una corporación gigante requiere una gama de capacidades. La mayor diferenciación de la producción aumenta la complejidad de la vida en todos los aspectos. La actividad de las grandes corporaciones en el período de la globalización atraviesa las fronteras nacionales, lo que aumenta la demanda de gerentes excepcionalmente dotados. (Para obtener el efecto de la creciente complejidad sobre los ingresos de los gerentes, consultar Hengartner 2006.) En este mercado, el de la oferta es el lado más fuerte, lo cual hace subir sus ganancias. Podemos sacudir la cabeza con disgusto ante ganancias tan fantásticas, pero el hecho es que estas personas valen mucho en este segmento especial del mercado de trabajo, cuando la gestión de una empresa les ofrece el puesto de director ejecutivo. En la mayoría de los casos reciben no sólo ingresos fijos y bonos basados en niveles específicos de rendimiento corporativo, sino también tramos gratuitos de patrimonio o a muy bajo costo en la empresa. Así que están involucrados con su corporación no sólo como empleados, sino como propietarios también.

Su trabajo como jefes de corporaciones gigantes los coloca bajo mucho estrés, y lo hacen al saber que sus puestos no están seguros. Serán despedidos tarde o temprano si no se desempeñan como se esperaba. Esto puede quebrar sus vidas. No obstante, es posible que para entonces hayan amasado una fortuna para mantenerse en el grupo de los muy ricos por el resto de sus vidas. Por otra parte, los contratos que consigan pueden asegurarles un "apretón de manos de oro" si se van o son despedidos de un trabajo en una empresa de este tipo.

Existe una extensa investigación empírica en materia de tendencias de los ingresos de gestión de las empresas. (Una amplia revisión de la literatura se proporciona en Kaplan y Rauh 2013 a y b, Mehran 1995, Murphy 1999 y Piketty y Saez 2013) Nadie afirma que estas ganancias se establezcan exclusivamente por los mecanismos habituales del mercado de trabajo. Se basan en relaciones de poder específicas entre los propietarios y gerentes generales, y muchos otros factores económicos y sociales. (Voy a volver a esto cuando hable de incentivos.) Pero se puede decir que muchos del grupo vieron un período en que su enriquecimiento coincidió con el crecimiento de las fuerzas productivas del capitalismo y la utilización de recursos excepcionalmente eficiente.

C) Entre los más ricos aparecen algunas figuras importantes en el *sector financiero*, p.ej., Warren Buffett, # 2, y George Soros, # 17. Thomas Peterffy, # 50, podría ser enumerado aquí o bien como innovador por su contribución fundamental a la introducción del comercio electrónico en valores. Pongo las finanzas en un grupo aparte no sólo porque difiere económica y legalmente de otros sectores empresariales, sino debido a que el público percibe el ingreso y la riqueza de los "banqueros" en forma diferente a los de los "productores". Las cifras históricas muestran que el peso del sector financiero en la economía ha crecido a lo largo de un largo período. Demandas crecientes, incluso abruptas, se plantean en las finanzas por la creciente complejidad de las relaciones comerciales, la difusión de las relaciones de cada participante en su país y en el extranjero, y el aumento espectacular de las velocidades

de las transacciones - todo lo cual se relaciona fuertemente con el progreso técnico. Este ascenso también arrastra consigo las ganancias de los ejecutivos.

Hay quienes en los medios de comunicación llaman a los ricos de este grupo con el eufemismo "inversores" mientras que otros los denigran como "especuladores". Gran parte de su actividad se ajusta claramente a necesidades sociales: individuos e instituciones (como los fondos de pensión) necesitan mantener el poder adquisitivo de sus ahorros; el sector juega un papel importante en la conformación de las relaciones entre ahorros e inversiones reales. Otra cosa diferente es decir cuánta ganancia los "inversores/especuladores" hacen por sí mismos y por clientes personales, y cuánto daño provocan con las maniobras financieras de alto riesgo. ¿Dónde se puede trazar la línea entre la especulación deseable o al menos admisible y la perjudicial, incluso denunciante? No hay consenso sobre este tema, entre los economistas financieros, los abogados o los políticos que aprueban la legislación y la normativa reguladora.

No es mi tarea aquí tomar posiciones sobre la cuestión de cómo trazar la línea, pero desde luego no me sumo al alboroto de los que menosprecian directamente la actividad de los inversores/ especuladores y la denuncian como redundante y nociva, - los que con mucho gusto ocuparían Wall Street y cerrarían todas sus puertas. No estoy de acuerdo porque aprecio las ventajas de la descentralización de las decisiones de inversión sobre el mecanismo centralizado que he experimentado, por el que algunas personas superiores en el partido comunista podían decidir sobre la proporción total del ingreso nacional disponible para la inversión, sobre los casos de numerosos "proyectos prioritarios", e incluso sobre pequeños detalles de la asignación de recursos de inversión. Nadie podía llamarlos para dar cuenta de la eficiencia de sus decisiones, debido a que no se medía o aún no era susceptible de medición. La riqueza de todos de los inversores / especuladores súper-ricos en el sector financiero capitalista queda eclipsada por las pérdidas resultantes de la toma gravemente errónea de decisiones centrales.

D) Entre los que tenían ingresos muy altos se pueden encontrar *estrellas*, no del mundo de los negocios, sino de otras esferas. Entre ellos se pueden enumerar George Lucas, # 114, y Steven Spielberg, # 151, directores de cine famosos, Oprah Winfrey, # 190, la presentadora de televisión que fundó su propia empresa de medios, y Michael Jordan, el legendario jugador de basketball, no entre los top 400, pero todavía # 1741 en la lista de Forbes.

El término "estrella" ha superado los límites de Hollywood y de los estadios deportivos. Hay abogados estrella, editores y reporteros de noticias estrella, médicos, e incluso académicos estrella que ganan grandes sumas de dinero por su actividad profesional. La economía tiene sus estrellas, también, que complementan sus salarios universitarios con ganancias sustanciales de bestsellers y libros de texto, así como por honorarios de conferencias pronunciadas fuera del ámbito académico, y como miembros directivos o consultores de grandes corporaciones.

Mirando esto con los ojos de un economista, no hay nada sorprendente aquí. Un club deportivo venderá los derechos de transmisión de un juego a ciertos canales de televisión, y se generarán más espectadores (y por lo tanto más ingresos por publicidad), si hay grandes del mundo en los equipos. Valdrá la pena que los clubes paguen enormes cantidades a tales estrellas. El fantástico crecimiento de rentabilidad de los deportes de masas está conectado con el progreso técnico: los partidos se pueden ver no sólo en el estadio, sino también por millones en un televisor, ordenador o teléfono inteligente. Los abogados estrella son libremente

elegidos por determinados clientes con la esperanza de mejorar sus posibilidades de ganar su caso. Ellos ven que vale la pena pagar los altos honorarios del abogado y no tienen problemas en hacerlo. No estoy tratando la cuestión de si las estrellas merecen sus enormes ingresos. Tal vez en retrospectiva los historiadores del cine establezcan cuáles eran actores y directores realmente inmortales, y ese juicio diferirá de la lista de los que ganaban más. Por cierto, se puede encontrar un buen número de jueces y abogados académicos con mayor conocimiento jurídico que muchos abogados estrella. Todo esto se refiere a segmentos de la sociedad en los que operan mecanismos de mercado del sistema capitalista - y también aquellos donde los mecanismos de mercado a menudo se vuelven dominantes. Cuando opera el mercado, los ingresos de los proveedores se tornan diferenciados, e inevitablemente, se desarrolla un "top 5%", y dentro de él un "1%". Era diferente bajo el sistema socialista. Los organismos soviéticos negociaban enormes honorarios con empresarios occidentales por la participación del violinista David Oistrakh o del pianista Sviatoslav Richter, pero tales sumas eran vistas como "demasiado grandes" por el ciudadano soviético. La mayor parte del dinero era expropiada por el estado - los artistas sólo recibían una fracción. Esto hacía caer sus ingresos cerca de los de otras personas con educación terciaria.

Hasta ahora la discusión ha sido de grandes ingresos obtenidos de manera justa (o, para decirlo con más cautela, adquiridos principalmente por medios legales). Sería absurdo pensar que lo mismo se pueda de todos los grandes ingresos.

E) Una alta proporción de estos altos ingresos no logran aparecer en las declaraciones de impuestos o encuestas estadísticas de los hogares, ya que se generan en el sector "gris" o "negro" de evasión tributaria.¹⁸ Algunas grandes fortunas también evitan ser contabilizadas (a través de transferencias a paraísos fiscales, por ejemplo). El fraude fiscal es un delito judicial y castigado si se descubre.

F) La *corrupción* se da en grado diferente en los distintos países. Algunos empresarios pueden obtener una ventaja deshonesto en la competencia por los suministros al Estado, mediante el soborno de políticos y funcionarios estatales. No se trata de cuestiones insignificantes, sino de proyectos enormes, grandes adquisiciones militares, y decisiones del Estado sobre financiación de la construcción de carreteras y otros proyectos enormes. Los que distribuyen fondos del estado pueden a su vez unirse al aspirante exitoso como compañero de cama. El sesgo político puede desempeñar un papel muy importante: "Apoyamos su negocio y usted nos apoya, con aportes a nuestro partido y a nuestra campaña electoral". Tal sesgo político no se limita a la asignación de suministros al Estado, o a una combinación de clientelismo y soborno. También aparece en la fijación de precios regulados, normas fiscales adaptadas a ciertos contribuyentes, subsidios estatales para empresas deficitarias u otras organizaciones, y decisiones sobre si se debe rescatar a las firmas quebradas.¹⁹

Marx escribió indignado del proceso de acumulación "primitiva", de los cuales se produjo un curioso tipo en el mundo pos-socialista en 1989-90, durante el proceso de privatización de la mayor parte de los activos del Estado. Algunas transferencias se produjeron de forma hones-

¹⁸ Dicho sea de paso, los ingresos invisibles, de evasión de impuestos son bastante frecuentes en los deciles medios y bajos de la distribución del ingreso, no sólo en los superiores. Esto distorsiona las cifras de distribución.

¹⁹ Bagchi y Svejnar (2015) y Svejnar (2015) muestran, con ayuda de abundantes estadísticas y un análisis econométrico a fondo, qué tan relevantes son las conexiones políticas de los empresarios, el capitalismo de amigos, y el entrelazamiento de la política y el juego de negocios en la formación de las grandes riquezas.

ta: por ejemplo, cuando el nuevo propietario compró el activo del estado en condiciones justas y ajustadas a un precio realista. Pero la falta de honradez fue algo común, como por ejemplo cuando los responsables transfirieron grandes activos a compinches políticos o de negocios a precios de remate. De esta manera surgieron los oligarcas de la masa de pequeños hombres desconocidos en los estados soviéticos sucesores, China, y Europa Central y del Este, de los cuales varios han engrosado las filas de las personas más ricas del mundo.

G) Por un tiempo los más ricos pueden unirse a promotores de *esquemas de Ponzi*. Aunque la mayor parte finalmente pierde de nuevo, esto no disuade a otros de intentarlo.

H) Una riqueza enorme se acumuló en "*familias mafiosas*". Muchos usaron la fuerza bruta e incluso el asesinato para ganar controlar la industria de los casinos o ramas totalmente ilegales de juegos de azar.

Voy a tratar inmediatamente la cuestión de la riqueza heredada, pero antes me gustaría añadir un comentario sobre la clasificación anterior de las grandes fortunas. Lo que se ha dicho hasta ahora puede mostrar a los lectores cuán lejos estoy de aceptar una explicación meritocrática de la desigualdad en el capitalismo, de decir que los ricos merecen sus riquezas y los pobres no merecen más de lo que reciben. Un análisis más detallado de la gran riqueza exige una distinción clara entre los métodos de obtención. Piketty afirma con razón que la economía no es sólo una cuestión de simple cálculo, sino también una ciencia moral (Piketty 2015c). En esta revisión me he movido hacia abajo en la lista de acuerdo con mi sistema de juicios de valor, desde el respeto a la desaprobación, al franco desprecio o la condena. En línea con mi sistema de valores, me indigno mucho más cuando el dinero pasa de los contribuyentes a manos privadas a través del sesgo político y/o de sobornos monetarios - o cuando las mismas fuerzas políticas cooperan en la promoción de los oligarcas - de lo que me enoja cuando me entero que un ejecutivo o una estrella del deporte ha embolsado millones. Mi código de ética me lleva a que me abstenga de la condena colectiva de grupos, clases o estratos. Esto se aplica también al juicio moral del "más rico".

Herencia

Los datos de Piketty sobre aumento de la proporción de los ingresos derivados de la riqueza heredada de anteriores generaciones merecen especial atención. Una vez más, en mi opinión, el análisis a nivel micro es insuficiente. Hay muchas combinaciones posibles de riqueza adquirida por el esfuerzo personal y de riqueza heredada. Los editores de las listas de *Forbes* introdujeron una medida especial: una "puntuación autodidacta", que va del 1 al 10 (Fontevicchia 2014). Un 1 para los nacidos "con una cuchara de plata en la boca", y un 9 para los que ganaron por sí mismos cada dólar de su riqueza: el niño lavavajillas que se convirtió en un millonario, por lo que se cumplió el "sueño americano". Una puntuación de 10 se diferencia de 9 al estipular que lo hicieron mientras sufrían una desventaja social específica, como la discriminación racial enfrentada por Oprah Winfrey como estrella de los medios de antecedentes afroamericanos.

La distribución de las puntuaciones de "fabricación propia" en la parte superior de la lista de *Forbes* fue examinada en el grupo más rico de todos: los 50 que aparecen en la parte superior, al menos una vez en el período 2012-14. La mayoría tenía "puntuaciones" de fabricación propia superiores a 6. En 31 casos estaban en la categoría más alta de 9-10.

El número de los que no hizo más que poner su riqueza heredada en sus bolsillos o gastarla fue mínimo, pero fue muy común encontrar entre ellos a herederos que cuidaron de la fortuna familiar y agregaron a la misma. La empresa de Johnson & Johnson fue un innovador verdaderamente revolucionario, distribuyendo con éxito sus apósitos Band-Aid de fácil aplicación, conocidos inicialmente como Johnson plast, y muchos otros productos de marca.²⁰ Los principales propietarios y gerentes generales procedían de la familia Johnson a lo largo de varias generaciones. Los Johnson ocupan la posición # 46 en la lista de Forbes de las familias estadounidenses por riqueza.²¹

Es refrescante leer las citas literarias en el libro de Piketty: las hazañas e ideas de los personajes de las novelas de Jane Austen y Balzac son una ayuda en la comprensión de los problemas. Permítanme citar *Buddenbrook* de Thomas Mann. Las dos primeras generaciones de una de las familias patricias más ricas del Norte de Alemania amasaron una gran fortuna familiar por actividades comerciales honestas. La historia toma un giro con la tercera generación. Uno de los hermanos, al hacerse cargo de la fortuna y la gestión de la casa de comercio, quiere seguir la tradición familiar. El otro es incapaz de ello y no hace ningún intento para hacerlo. Así, la historia familiar cuenta con creadores de riqueza de la familia laboriosos y una figura indolente que la derrocha. Después de la etapa creativa llegan generaciones que dispersan la fortuna.

El objetivo de la familia de la primera generación de los Buddenbrook era transmitir la mayor fortuna posible a la siguiente generación. Esto toca un problema planteado en varias ocasiones en el libro de Piketty: los propietarios y el director ejecutivo de una sociedad anónima capitalista están interesados sólo en los beneficios a corto plazo, en el aumento del precio de la acción de hoy. ¿Quién, pues, tiene un interés en el desarrollo a largo plazo de la sociedad? En las democracias, las fuerzas políticas que están en el poder quieren mejorar sus posibilidades de reelección mediante la adopción de medidas populares. Las consideraciones a largo plazo son relegadas en el pensamiento de los políticos.²² En estas circunstancias, la estructura de una propiedad que motiva los intereses a largo plazo es el "*modelo Buddenbrook*," preocupado por transmitir la riqueza de la familia, la cultura empresarial, y la probidad a por lo menos un par de generaciones. Soy consciente de que este modelo no se puede esperar que se extienda mucho más, pero es interesante considerarlo porque plantea un argumento importante a favor del deseo de legar como móvil beneficioso en un momento en que somos testigos de ataques generales contra la herencia.

Algunos ricos dedican una parte de los ingresos de su vida o su riqueza a fines de utilidad pública. Estos pueden cubrir la asistencia a personas o grupos necesitados, o el apoyo al cuidado de la salud, la educación, las ciencias o las artes. Puede tomar varias formas, desde pagos directos a las personas a la creación de fundaciones de caridad. Muchos legan algunos de

²⁰ Algunos productos de Johnson & Johnson conocidos en todo el mundo incluyen Bengay, Imodium, Listerine, Nicorette, Nizoral, y Tylenol.

²¹ Por supuesto no hay ninguna medición precisa de qué parte del éxito de la empresa jugó la riqueza heredada por generaciones sucesivas y qué parte le correspondió a cada generación, al talento o la suerte.

²² Cuando los debates sobre el socialismo eran aún teóricos, se argumentaba que la propiedad privada capitalista sólo sirve a intereses a corto plazo. La abolición de la propiedad privada abriría el camino a la planificación central inteligente, con visión de futuro. Esta esperanza quedó desmentida por la experiencia. La planificación central también avanzó sólo hacia objetivos a corto plazo, por ejemplo, aumentando el potencial militar o aumentando la tasa de crecimiento, que se convirtió en un fetiche. El socialismo legó al nuevo sistema daños ambientales graves y activos públicos deteriorados y mal mantenidos.

sus inmuebles a fundaciones creadas por ellos mismos u otros. Esta solución agradable al problema de la herencia respeta el derecho soberano de disponer de quien acumuló la riqueza, extiende un espíritu de altruismo, y especialmente importante en mi opinión socava el monopolio estatal paternalista de decidir quién se beneficia con la redistribución.

Vale la pena citar aquí una contribución de Bill Gates (2015) para el debate sobre el libro de Piketty: "Imagine tres tipos de gente rica. Un tipo está poniendo su capital en la construcción de su negocio. A continuación, hay una mujer que está dando la mayor parte de su fortuna a la caridad. Una tercera persona está consumiendo la mayor parte, gastando un montón de dinero en cosas como un yate y un avión. Si bien es cierto que la riqueza de las tres personas está contribuyendo a la desigualdad, yo diría que los dos primeros están dando más valor a la sociedad que el tercero. Desearía que Piketty hubiera hecho esta distinción..."

4. Incentivos

Antecedentes en la historia del pensamiento económico

Marx estaba convencido de que el capitalismo obstruye el desarrollo de las fuerzas productivas; el comunismo, liberado para siempre de la propiedad privada y del mercado y de los obstáculos de los instintos egoístas de las personas, eliminaría todos los obstáculos a dicho desarrollo. El talón de Aquiles en su obra, incluyendo su obra magna, *Capital*, fue una falsa percepción de la naturaleza humana. El capitalismo sólo puede entenderse mediante el estudio del problema de los *incentivos* a fondo. *El Capital* hace caso omiso de esto, al igual que el libro de Piketty.

Un famoso debate sobre la economía socialista tuvo lugar en la década de 1930. Se inició con un destacado estudio del economista polaco Oskar Lange, que entonces vivía en los Estados Unidos (Lange 1968 [1936-1937]). El modelo de Lange parecía mostrar que una economía donde las empresas son de propiedad pública y los precios están fijados centralmente podría equilibrar la oferta y la demanda y asegurar el uso eficiente de los recursos. Tanto Mises y Hayek plantearon numerosos argumentos en defensa del capitalismo, siendo la clave que con propiedad privada se establecen incentivos naturales. Resulta de interés del propietario utilizar el conocimiento y la información disponible y aprovechar las oportunidades (Hayek 1935, incluyendo el estudio de Mises [1920]). Schumpeter contribuyó a la teoría de incentivos asignando al *empresario* el papel de protagonista en el desarrollo capitalista: el empresario impulsa a descubrir nuevas combinaciones de recursos, emplear nuevas formas de organización, y ganar nuevos mercados (Schumpeter 2008 [1934]). Baumol, Litan y Schramm (2007) crearon una tipología de variantes del capitalismo, señalando al "capitalismo empresarial" como el tipo especialmente eficaz en el proceso de desarrollo: "Los incentivos necesarios para la iniciativa empresarial productiva y la seguridad de los procedimientos de bonificaciones y ganancias deben ser mantenidos y reforzados" (p. 234).

La mayoría de los escritos económicos recientes estrechan el concepto de incentivo implícitamente a la relación principal / agente: el director quiere animar al agente a actuar en interés del primero. Este estudio tiene una visión más amplia de los incentivos, tratándose en primer lugar con lo que es el incentivo para un individuo que no está al servicio o bajo la influencia de un principal. ¿Cuál es la motivación de un propietario particular, de un empresario, del iniciador de un proyecto de "puesta en marcha", o del fundador de una nueva empresa? ¿Cuál es la fuerza motriz para el *beneficio*? Por supuesto, esto puede impeler a los ejecu-

tivos pagados por el propietario, lo que se discutirá también: los dos se solapan en parte, si el administrador está recibiendo acciones como instrumento de incentivo.

Sería legítimo incluir en una discusión del incentivo un examen del efecto de las *tasas de interés* sobre los ahorros y las intenciones de inversión de los que tienen dinero. Esto nos lleva a conocidas relaciones y regularidades familiares de política económica estudiadas en el campo de la macroeconomía y la teoría del crecimiento. La tasa de crecimiento depende en gran medida de la tasa de ahorro e inversión. La situación de los que están en la parte inferior de la distribución del ingreso puede mejorar si se lleva a cabo una fuerte redistribución en una economía de crecimiento lento, o su situación mejorará si el patrón de distribución promueve una mayor inversión y a su vez una economía de rápido crecimiento. Naturalmente, hay varias combinaciones posibles de los dos cursos de acción principales. Piketty no se ocupa de esta cadena de causa y efecto, fundamentalmente, pese a su importancia (interés como incentivo → ahorro e inversión → tasa de crecimiento del consumo, incluido el consumo de los estratos de bajos ingresos). Él se interesa en la categoría más amplia de todos los ingresos por ganancias de capital y no los distingue del lucro. Restricciones de longitud me impiden escribir sobre este gran problema de la macroeconomía en el apartado de incentivos. Debo permanecer en el ámbito de la microeconomía (junto con la micro sociología y la micro psicología).

La literatura económica incluye bibliotecas de incentivos. Como economista altamente calificado, Piketty conocerá la literatura sobre el tema también. No es superficialidad o ignorancia lo que explica su rechazo del asunto, sino su punto de vista: la desigualdad puede ser estudiada y comprendida, en tanto que "mantenemos a distancia" los fenómenos de incentivos.²³ Veo que esto es una abstracción inadmisiblemente, una restricción del análisis que lleva a conclusiones teóricas y políticas falsas.

Conexiones entre los tres grupos de fenómenos

"Poco dinero, fútbol chico - mucho dinero, fútbol grande":²⁴ la observación de Ferenc Puskás, un futbolista húngaro famoso en todo el mundo, puede parecer trivial, pero arroja luz sobre lo que deseo señalar en este apartado.

Veamos las conexiones entre tres grupos de fenómenos: (1) el rendimiento (y dentro del conjunto de diferentes manifestaciones de calidad, innovación y progreso técnico), (2) los incentivos al esfuerzo, y (3) la desigualdad en la distribución del ingreso y riqueza. Estos tres elementos muestran interacciones multidimensionales mutuas de las que trataré aquí sólo algunas.

²³ El libro de Piketty contiene innumerables citas, pero el nombre de Hayek aparece sólo una vez entre los grandes nombres en el índice, y no cubre el problema que acabo de plantear. No nota la gran contribución de Schumpeter a la teoría del desarrollo capitalista. En su lugar, le otorga un comentario sarcástico (aunque justamente) por su errónea predicción de las futuras posibilidades para el capitalismo y el socialismo. Tampoco pude encontrar una referencia a la extensa literatura sobre incentivos. Casi en paralelo con el libro de Piketty leí una famosa obra de Kurzweil (2006) sobre progreso técnico, citado en una sección anterior. Kurzweil no ve los eventos sólo como historiador de la tecnología, sino como uno que juega un papel importante en ellos como inventor y empresario. Sin embargo, no dice una palabra sobre las fuerzas económicas detrás de los avances técnicos. Su largo índice tampoco incluye "incentivo". En efecto, podemos preguntarnos por qué tanto un economista que estudia la distribución y un hombre de TI estudian el progreso técnico omitiendo el problema de incentivos, un elemento principal que conecta ambos fenómenos.

²⁴ Es lo que recuerda el psicólogo económico László Garai en sus estudios sobre desigualdad (Garai 1990, 2015).

1. Incentivos → rendimiento. Esta conexión también puede ser expresada y medida en términos numéricos, según lo que muestran muchas investigaciones. (Véase Jensen y Murphy 1990, y para un resumen de la literatura teórica y empírica, Prendergast 1999.) Murphy (1999, pp. 2522-2523) muestra en qué medida los ingresos monetarios del presidente ejecutivo de una firma estadounidense crecen por cada 1.000 USD de aumento de su patrimonio, calificando a ésta como "sensibilidad paga-rendimiento", y revela una tendencia al alza en 1972-1996. Esto se relaciona con las proposiciones de Piketty, pero mi forma de pensar es ofrecer una interpretación diferente de esta parte de la realidad empíricamente observada. El pago de la mayoría de los ejecutivos está determinado por varios factores. Uno es si la propiedad está concentrada o dispersa. Cuanto más amplia sea la dispersión, más posibilidades tienen los altos ejecutivos de arreglárselas para conseguir sueldos elevados. Una de las tendencias en las relaciones de propiedad apunta en esta dirección: la posición más fuerte de los altos ejecutivos se deriva de atributos inmanentes del sistema capitalista. Pero incluso teniendo en cuenta variaciones de la estructura de propiedad, el efecto habitual en el mercado laboral no desaparece. Tales ejecutivos pueden exigir remuneraciones más elevadas, porque hay demanda por ellos. A cualquier nivel de concentración de la propiedad, resulta de interés financiero de los propietarios otorgar a los altos ejecutivos sueldos elevados.

Algunos investigadores discuten si algún indicador indisputable puede mostrar una tendencia al alza en los salarios de los ejecutivos principales en múltiples esferas. No me siento lo suficientemente bien informado para tomar una posición sobre los problemas de medición debatidos. En cuanto a la interpretación de los datos medidos, creo que el argumento de Kaplan y Rauh es convincente, como indica el título de su artículo (2013b): "Es el mercado: Aumento generalizado del retorno de los mejores talentos".²⁵

2. Incentivos → esfuerzo → desigualdad. Todo el mundo sabe que el dinero no es la única fuerza estimulante del alto rendimiento. Otro fuerte incentivo es la reputación: el buen nombre y el reconocimiento que trae aparejado el logro excepcional (Garai 1990, 2015). Steve Jobs, el creador de Apple, fue un verdadero fanático, obsesionado por ser el primero en cada nuevo tipo de producto, en mejorar los productos nuevos y los existentes, y por la idea de que todos los productos de Apple debían ser muy bien diseñados (Isaacson 2011). No sólo las ganancias egoístas, sino también el placer de un trabajo bien hecho y motivos altruistas pueden proporcionar un fuerte incentivo.²⁶ Sin embargo, admitir que hay muchos motivos no es incompatible con reconocer la primacía del *incentivo monetario material*. Las empresas capitalistas buscan grandes ganancias y las personas quieren ganar más.

Los incentivos monetarios estimulan el rendimiento, que varía de persona a persona. Este simple silogismo nos lleva directamente a la conclusión: los incentivos monetarios son algunas de las causas de la desigualdad del ingreso y la riqueza.

La *competencia* (y déjenme considerarla inicialmente en todas sus formas, incluidas las competiciones deportivas, los concursos de estudio entre los estudiantes, y la competencia entre películas y artistas musicales) anima a un gran esfuerzo y necesariamente produce desigualdades. Aquí incluyo tanto reputación y reconocimiento en el concepto de recompensa,

²⁵ Aquí debería considerarse la formación y el retorno al "capital humano". Esto no encaja dentro del aparato conceptual de Piketty: si "capital" y "trabajo" son simples agregados, algunas de las características esenciales de cada uno se pierden.

²⁶ Ver Garai (1990, 2015). Determinados incentivos pueden tener diferentes efectos; mucho depende de la personalidad. Hay trabajos notables que tratan, por ejemplo, sobre la cuestión de los rasgos típicos de los empresarios de éxito (Caliendo y Kritikos 2012, Cross y Travaglionne 2003).

aunque el ganador de una competencia recibirá también sumas monetarias. O si, como en el caso de los Oscar, el ganador no recibe dinero, el reconocimiento será seguido por la taquilla y un éxito profesional altamente lucrativo. Un mecanismo psicológico por el cual la competencia estimula esfuerzo es que la recompensa es desigual. ¿Qué tipo de competencia incluiría no sólo la igualdad de oportunidades, sino también la igualdad de resultados: todo el mundo podría recibir una medalla? También hay perdedores, y algunos sienten como una tragedia no recibir más que una medalla de plata o de bronce.

En cuanto a la competencia de negocio, la rivalidad en todos los mercados produce diferencias de ingresos, incluyendo grandes sumas de dinero para el más exitoso y traumas graves para los fracasados. Una empresa de negocios significa graves pérdidas no sólo para sus propietarios, sino también para las pequeñas y medianas empresas proveedoras, que no reciben dinero que se les adeuda, y para los trabajadores que pierden su empleo. El éxito en una carrera se mide en segundos y en levantamiento de pesas en kilos; no hay duda de quién es el ganador. La legitimidad de la victoria en la competencia de negocios puede ser discutible y el fracaso inmerecido - éste no es un campo donde abunde la justicia. Sin embargo, su poder de estimular es insustituible: la competencia es uno de los principales factores explicativos de la dinámica del capitalismo.

El debate teórico sobre la forma en que las diversas estructuras de mercado - variedades de monopolio, duopolio, oligopolio, mercado de acceso irrestricto (mercados disputables), y la competencia perfecta - afectan al proceso de innovación está lejos de haber concluido. ¿Las intervenciones estatales promueven o impiden el progreso técnico (Stiglitz y Greenwald 2014)? ¿Es la práctica actual de la ley de patentes útil o perjudicial (Lybecker 2014)? Surgen muchas dudas justificadas: la estructura real de los mercados en operación ¿es o no la más favorable? Sin embargo, todos los participantes en el debate admiten el fuerte efecto de incentivo de la competencia.

El desarrollo reciente de la literatura teórica basada sólo en lógica deductiva ha sido acompañado también por una creciente investigación empírica. La visión schumpeteriana está respaldada, como se ha señalado en el apartado 3, por el hecho de que una fracción grande de innovaciones trascendentales revolucionarias en las últimas décadas fueron realizadas por empresas con fines de lucro compitiendo contra otras iniciativas, y al hacerlo, sus propietarios y administradores adquirieron una gran riqueza. Phelps (2008) compara el desempeño de los USA y las economías europeas. El gobierno de Estados Unidos frena la competencia e interviene burocráticamente con menos frecuencia que sus contrapartes en Europa, y su mercado de capitales es más flexible. Esa puede ser la razón principal de que la economía estadounidense sea más innovadora y dinámica que la europea.

La conexión [incentivo → esfuerzo → desigualdad] no es lineal. Si se duplican los pagos al equipo de fútbol de Puskás, no está claro que vaya a ganar el doble de partidos. Pero si las estrellas del deporte espectáculo reciben constantemente una retribución muy alta, esto fomentará un rendimiento excepcional. El efecto de la competencia - y ahora me refiero a la competencia empresarial, la rivalidad de empresas e individuos - se ve reforzada por el hecho de que la dispersión de pagos de la competencia sea extremadamente desigual. Las ganancias de los logros destacados son *mucho* mayores que las de los logros menores. Esto mejora el esfuerzo de la mayoría de los competidores.

3. *Desigualdad* → *incentivo*. Algunas personas están afligidas por el hecho de que la distribución de los ingresos y la fortuna sean desiguales. Renuncian a entrar en la lucha en absolu-

to, sintiendo que parten con una desventaja demasiado grande. Sienten que es inútil tratar de sobresalir o dudan de sus propias capacidades. Otros se ven impulsados a la acción. Ellos quieren elevarse al menos uno o dos escalones en la escala social y ganar más. El objetivo del más audaz todavía es más ambicioso. Una imagen parpadea en los ojos de muchos nuevos empresarios: tal vez ellos también pueden descollar, al igual que los grandes modelos o iconos del progreso técnico (Van Auken, Frey y Stephens 2006, Bosma et al 2012.). La selección procede con muchos errores, pero el "capitalismo emprendedor", en última instancia, aporta sus talentos y habilidades a la delantera. En ese sentido la desigualdad, incluyendo el ascenso de un grupo inmensamente rico, tiene un efecto estimulante. Ésta es una conexión compleja, porque el estímulo no proviene de la existencia real de desigualdad y de riqueza, sino de cómo los empresarios ven la perspectiva de un gran éxito. (Véase el artículo de Xavier-Oliviera et al. 2015).

Toma de decisiones empresarial bajo incertidumbre

El número de quienes inician empresas innovadoras es mucho mayor que el número de los que tienen éxito: la probabilidad de éxito es mucho menor que la de fracaso. Los empresarios que arriesgan la innovación surgen bajo condiciones políticas, sociales, económicas y normativas adecuadas, que crean un ambiente que fomenta el rápido progreso técnico.

La experiencia cotidiana indica que los empresarios que arriesgan innovar sobreestiman sus posibilidades de éxito: esta es una de las motivaciones de la asunción de riesgos. (Véase la reseña en Barberis 2013 de la literatura sobre la economía psicológica y de conducta de este tema.) Barberis trae a colación un ejemplo de inversión de capital en el mercado de valores, que ilustra bien la situación discutida en este estudio. "... Una persona se da la oportunidad - una pequeña posibilidad, sin duda - de hacer un montón de dinero, si las acciones experimentan una suba en la cola derecha, en otras palabras, en caso de llegar a ser "el próximo Google". Con una ponderación probabilística, este evento en la cola de la distribución - el caso de que la acción le hace rico - tiene un peso excesivo en su toma de decisiones "(Barberis 2013, p. 612).²⁷ Otras observaciones confirman el optimismo excesivo de quienes toman decisiones de inversión sobre su éxito (Malmendier y Tate 2005, Landier y Thesmar de 2009, Astebro et al. 2014). Yo añadiría que el optimismo, aunque exagerado, refleja una audacia (¿imprudencia?) esencial para la innovación. El progreso técnico es un proceso fundado en la experimentación, hay cien o mil fracasos antes de un avance revolucionario (Kerr, Nanda y Rhodes-Kropf 2014). Una encuesta estadounidense encontró que más de la mitad de las empresas fundadas en 1996 quebraron dentro de los seis años (Astebro et al. 2014). Se requiere confianza en sí mismo, - incluso una fe excesiva en las propias ideas - antes de asumir los riesgos de la actividad empresarial.²⁸

Espontaneidad e inclinación natural

²⁷ El extremo expandido de la distribución de probabilidad se denomina su cola.

²⁸ Agradezco a Botond Koszegi por señalarme estos artículos y algunas otras obras, incluyendo un artículo de Kamenica (2012) sobre la "economía del comportamiento y la psicología de los incentivos", que tiene una mirada profunda a la literatura y me dejó la impresión siguiente. Hay un buen número de estudios basados en experimentos psicológicos dispuestos en *condiciones de laboratorio "artificiales"*. También hay observaciones empíricas de la *vida real*, pero en su mayoría basados en la experiencia *en otras esferas* (p.ej., votaciones o donaciones a la caridad). Por desgracia, es raro hallar investigación empírica sobre el tema que me preocupa: a qué incentivos reaccionan los empresarios *reales* y cómo piensan y deciden.

Lo que se ha dicho no equivale a una "teoría" enunciada concisamente -y eso es lo que debería ser. La imagen obtenida de observaciones, cálculos estadísticos serios, vidas individuales, eventos característicos, preguntas hechas a la gente, al igual que muchas otras impresiones, es variada e inconsistente. Tendencias y contra tendencias aparecen unas al lado de otras. No puedo y no me gustaría resumir los fenómenos que se han descrito hasta ahora en una especie de "ley", ya que están marcados precisamente por su diversidad y espontaneidad.²⁹ Mi estudio refleja la opinión de que el sistema capitalista tiene una *inclinación natural* a engendrar innovadores que mueven el progreso técnico hacia adelante, una *inclinación natural* hacia la distribución desigual de ingresos y riqueza y la producción de un grupo superior de gente más rica, y una *inclinación natural* a desarrollar fuertes mecanismos de estímulo.³⁰ Estas tres inclinaciones espontáneas están conectadas por muchos hilos y se influyen mutuamente. El sistema capitalista no puede ser entendido mirando sólo una o dos de las tres tendencias, ya que están inseparablemente entrelazadas como sus productos conjuntos.³¹

Mi línea de pensamiento hasta el momento se limita a aplicar una perspectiva de investigación *positiva* y se abstiene de formular propuestas para el gobierno o las empresas que toman decisiones. La conclusión de un libro o un documento explicando las implicaciones de política y ofrecer propuestas prácticas es justo lo que gran parte de la literatura sobre incentivos pretende hacer, pero la lógica de este artículo no pretende recurrir a tales conclusiones; más bien, se ocupa de responder a las siguientes preguntas. ¿Cuál es el papel de las innovaciones que dan forma y transforman la existencia real de las personas? ¿Cuáles son las fuentes reales de la renta y la riqueza de los más ricos? ¿Cuáles son los incentivos efectivos en la vida real? Las respuestas presentan fenómenos que en mi opinión son atractivos, que contribuyen a los placeres de la vida humana, e interesantes, - incluso emocionantes. He hablado también de fenómenos que son repugnantes, ofensivos a mi sentido de la justicia, e incluso graves y peligrosos. Aquí, en la conclusión de la discusión de la tríada [esfuerzo→ incentivos→ desigualdad], simplemente he esbozado mi posición sobre los juicios de valor, dejando el énfasis firmemente en comprender la naturaleza del capitalismo.

5. Contradicciones, dilemas, y planes de acción

Piketty ve en el capitalismo una "contradicción básica": el rendimiento del capital es mayor que la tasa de crecimiento. La fórmula compacta matemática $r > g$ ya se ha extendido entre los economistas. (Ver Piketty 2014, pp. 571-573.) Gran parte del debate se concentra en ver si lo enunciado en esta fórmula es verdadero. ¿Es una verdad universal o sólo bajo ciertas condiciones en determinados momentos? El debate se lo dejo a los demás. En mi opinión, es una cuestión que sólo se puede responder de manera satisfactoria mediante el análisis histórico comparativo de un gran número de países que operan bajo diferentes estructuras políticas y económicas.

²⁹ Me parece útil e importante clasificar las innumerables realizaciones históricas específicas del sistema capitalista de acuerdo con diversos criterios y crear tipologías de las variaciones del capitalismo. Véase, por ejemplo, Hall y Soskice (2001) y Baumol, Litan y Schramm (2007). Reconocer la importancia de ese programa de investigación es compatible con el enfoque en este estudio de centrarse en lo que es común a las variedades de capitalismo.

³⁰ El sistema socialista en su nacimiento fue impuesto a la sociedad. Más tarde, cuando se consolidó y emergieron rasgos de comportamiento de la gente, este sistema también desarrolló sus inclinaciones innatas.

³¹ Aghion et al. (2015) demuestran de forma convincente el fuerte efecto de la interacción de tres vías descrita anteriormente. De acuerdo con el análisis de regresión allí presentado, la innovación explica alrededor del 17 por ciento del top uno por ciento de crecimiento de los ingresos en los USA.

Antes de presentar mi propio razonamiento, se requiere una aclaración conceptual. No voy a discutir contradicciones entre valores, sino usaré el término contradicción para los conflictos e incompatibilidades entre fuerzas, mecanismos y tendencias aparentes en la práctica social real. No tengo ningún problema con que Piketty diga que el fenómeno $r > g$ es una contradicción. Lo que aumenta mi resistencia intelectual es el hecho de que Piketty declare que se trata de la contradicción "básica". Considero con duda y sospecha intelectual cualquier teoría que escoge una de muchas contradicciones y le adjudica la primacía. No es difícil encontrar otras contradicciones que tienen efectos poderosos y también son específicos del sistema, es decir, no aplicables o muy efectivos en otros sistemas.

Yo recomiendo mayor modestia. Ni siquiera intento encontrar la contradicción "básica" en el capitalismo, porque sé que todos los sistemas reales están repletos de contradicciones irresolubles. Estaría contento, cuando se estudia una esfera, de encontrar algunas de sus contradicciones más típicas. Por esta razón, he identificado sólo tres tendencias en este estudio (progreso técnico, desigualdad e incentivos) como atributos innatos, "genéticas" del capitalismo, entre las que hay contradicciones.

Marx en *El Capital* dibujó una imagen distorsionada del capitalismo cuando declaró que el conflicto entre las fuerzas productivas y las relaciones de producción capitalistas retardatarias sería la contradicción básica. Llegó a conclusiones a partir de esa premisa con perfecto rigor lógico. Marx fue un revolucionario. Como el conflicto era irresoluble, las relaciones de producción tenían que ser destruidas y reemplazadas por otras relaciones radicalmente diferentes.

Piketty no es ningún revolucionario. Él acepta el capitalismo, pero desea reformarlo. Sin embargo, su libro también da una imagen parcial, distorsionada del sistema, no en lo que escribe, porque hay mucho de verdad en eso, sino en lo que *omite* escribir, o a lo que hace referencia sólo de pasada, sin la debida importancia. Él no dice nada sobre el dinamismo del sistema, sobre el efecto incentivo de la competencia, sobre el progreso técnico y su efecto moldeador en todos los aspectos de la vida humana de hoy.

Esta imagen distorsionada conduce a juicios de valor falsos. Sólo una imagen positiva equilibrada y sobria puede producir un juicio de valor equilibrado y sobrio. En mi mente el capitalismo no es ni diablo ni ángel, y eso también se puede decir del socialismo. Ambos tienen características atractivas y repulsivas entre sus principales atributos. La multiplicidad de ese cuadro fue llevada a cabo con sensibilidad en la transición post-socialista en Europa del Este. Apareció de lado a lado el deleite de la opción política y la complicidad repugnante del poder político y de la actividad de negocios. La aceleración tormentosa del progreso técnico se llevó a cabo no sólo junto con el rápido enriquecimiento de los pioneros del progreso, sino también con la acumulación de gran riqueza de los oligarcas, derivada de apropiarse de los bienes del Estado y de conseguir enormes pedidos estatales por sus conexiones políticas.

Si peso los argumentos a favor y en contra, mi sistema de valores me dice regocijarme ante el giro de los acontecimientos en 1989-90, y el desplazamiento hacia el capitalismo. Estos valores están influidos por dos consideraciones.

En primer lugar y lo más importante, en paralelo con la transformación de las relaciones de propiedad y mecanismos de coordinación en Europa del Este, se produjo el cambio en la forma del gobierno político - el cambio de un partido único a un sistema multipartidista, de la dictadura totalitaria a una democracia liberal. Esta última era imposible mientras que la

propiedad pública siguiera siendo la forma dominante y el centralismo burocrático el mecanismo de coordinación reinante - no puede haber democracia moderna sin capitalismo. Por desgracia, el capitalismo, una condición previa necesaria para la democracia, no es una condición suficiente.³² Las relaciones económicas capitalistas han invadido Rusia y China también, pero no las han hecho democracias. En Europa del Este, al menos, la posibilidad de la democracia está abierta. Esto en sí mismo hace que yo sea creyente en el capitalismo.

En segundo lugar, este estudio ha puesto mucho énfasis en mi entusiasmo por el dinamismo del sistema, sus logros técnicos, y todo el bien que el aumento cuantitativo y cualitativo de las fuerzas productivas nos han aportado. Veo los inconvenientes y peligros de la tendencia, pero considero que los logros son más importantes.

Y defendiendo otros grandes valores también: los principios de igualdad entre las personas, la justicia social, la libertad individual y el derecho a la libre determinación, la tolerancia y la apertura, y la solidaridad con los más necesitados, y los medios pacíficos en lugar de la militancia y la violencia física o psicológica - para nombrar sólo algunos de los más importantes. Sé que hay contradicciones entre estos valores últimos; no puedo (y no tengo ningún deseo de) ser consistente en un balance de sus méritos relativos. Vivo con mucho dolor en medio de esas contradicciones.³³

Mi uso frecuente de la fórmula en primera persona en los últimos párrafos no se deriva de egocentrismo. Estoy hablando de cosas espirituales que se encuentran más allá de la racionalidad, que sólo pueden ser aclaradas por auto-reflexión. Sólo un fanático puede ser verdaderamente coherente en la selección de valores. El conflicto y la lucha entre los valores forma parte de la existencia humana moral.

Añado esta confesión personal a este estudio porque Piketty escribe de una manera honesta, humana, sin retroceder de los sentimientos subjetivos (en lo cual Marx también podría ser un ejemplo). Lo que me parece extraño en esta obra monumental es su obsesión sin titubeos con el valor de un valor último, el de la igualdad y la justicia social, sobre todos los demás.

La descripción positiva del libro del capitalismo y el sesgo en su juicio moral tienen su efecto en el muy estrecho plan de acción que se describe. La reforma fiscal, incluyendo el impuesto progresivo sobre la renta (o una mayor progresividad donde éste ya existe), un mayor nivel de imposición sobre la riqueza y la herencia: yo no estoy en contra de ninguno de ellos. Pero antes de expresar mi aprobación, yo esperarí un análisis exhaustivo de los efectos a corto y largo plazo de los cambios en el estado de asuntos de un país determinado. No creo en las recetas de validez universal.

¿Así que el plan de acción estrecho de Piketty es la llave que abre la gran contradicción en el capitalismo? Las tareas son mucho más complejas que eso, y diferentes para cada país en cada período. Una reforma parcial sola no puede tomarse del paquete de medidas de reforma multidimensional de corto y largo plazo. Se requieren muchos cambios para superar los di-

³² Por desgracia, el espacio no me permite en este estudio analizar la relación del capitalismo con las formas de gobierno (democracia, autocracia y dictadura) y la conexión de esto con los problemas de distribución, aunque tengo comentarios sobre el libro de Piketty en este orden de ideas también.

³³ Hace 35 años escribí un estudio (Kornai 1980) sobre la contradicción entre los requisitos de rendimiento y la moral socialista que proclama igualdad y solidaridad. El título de uno de mis libros de estudios era *Contradicciones y Dilemas* (1986) y el otro era *"Viejas y Nuevas Contradicciones y Dilemas"* (1989). (Me refiero al título del original 1989 del volumen húngaro. La traducción en inglés fue publicada en 1990 con otro título.)

versos sucesos perjudiciales, frenar las inclinaciones inevitables, "genéticas" del capitalismo, y disminuir sus efectos; de hecho, los cambios rápidos, pero también los que necesitan ser aplicados de forma lenta y gradual. Acemoglu y Robinson (2012) demostraron convincentemente que muchos factores, incluyendo las decisiones del gobierno, determinan si un país que enfrenta una coyuntura histórica toma el camino correcto o el equivocado: se estanca o comienza a disminuir, o por el contrario, comienza a crecer.

Las grandes decisiones se toman sobre todo en la esfera política.³⁴ Esto significa, en un entorno político democrático, que hay que obtener apoyo a una decisión favorable en la arena política, en virtud de las relaciones de poder existentes. Los que deseen que sus ideas prevalezcan deben trabajar con las armas disponibles en el arsenal político, que sabemos que en general son diferentes de las de los investigadores. Los científicos se caracterizan por la imparcialidad, la objetividad y la duda. Los políticos verdaderamente exitosos emanan una convicción que impulsa a sus seguidores a la acción. ¿Una persona puede realizar ambas funciones realmente bien?

Piketty es valiente en asumir ambas funciones a la vez. Tal vez fue, entre otras cosas, su unilateralidad, su falta de duda y de lucha, y su confianza en sí mismo lo que le procuró gran éxito. Millones de lectores esperaban con impaciencia un gran libro que les dijera claramente lo que estaba mal y lo que había que hacer. Ninguna aprobación masiva podría esperarse de un trabajo cuya oración se iniciara con "por una parte" y continuara con "por la otra", o de una obra que reflejara que el autor no estaba muy seguro de qué hacer con los dilemas difíciles. Con tal conocimiento ofrezco, sin ninguna expectativa de autoengaño, mis notas sobre el libro de Piketty.

³⁴ Las declaraciones de Piketty no son escuchadas en tranquilas salas de conferencias académicas, divorciadas de la arena política, sino en medio de la batalla política. Su mensaje es izado como bandera política y sus propuestas políticas calibradas por las fuerzas políticas que pueden manejarlas. Si bien considero que se justifica que el libro sea analizado también en términos de lucha política, es una tarea que dejaré a otros colaboradores.

Referencias

- Acemoglu, D. and Robinson, J. A. (2012), [Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty](#), New York: Crown Publishers.
- Aghion, P., Bloom, N., Blundell, R., Griffith, R. and Howitt, P. (2005), [Competition and Innovation: An Inverted U Relationship](#), Quarterly Journal of Economics 120 (2), 701–728.
- Aghion, P. and Howitt, P. (1998), Endogenous Growth Theory, Cambridge, MA: MIT Press.
- Aghion, P., Akcigit, U., Bergeaud, A., Blundel, R. and Hemous, D. (2015), [Innovation, Income Inequality, and Social Mobility](#).
- Astebro, T., Hertz, H., Nanda, R. and Weber, R. A. (2014), [Seeking the Roots of Entrepreneurship: Insights from Behavioral Economics](#), Journal of Economic Perspectives 28 (3), 49–70.
- Atkinson, A. B. (1997), [Bringing Income Distribution in From the Cold](#), Economic Journal 107 (441), 297–321.
- Atkinson, A. B., Bourguignon, F., eds. (2015), Handbook of Income Distribution, Vol. 2, North Holland, New York: Elsevier.
- Atkinson, A. B. and Micklewright, J. (1992), Economic Transformation in Eastern Europe and the Distribution of Income, Cambridge: Cambridge University Press.
- Bagchi, S. and Svejnar, J. (2015), [Does Wealth Inequality Matter for Growth? The Effect of Billionaire Wealth, Income Distribution, and Poverty](#), Journal of Comparative Economics.
- Barberis, N. (2013), [Psychology of Tail Events: Progress and Challenges](#), American Economic Review 103 (3), 611–616.
- Baumol, W. J., Litan, R. E. and Schramm, C. J. (2007), [Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity](#), New Haven, CT and London: Yale University Press.
- Bosma, N., Hessels, J., Schutjens, V., Van Praag, M. and Verheul, I. (2012), “[Entrepreneurship and Role Models](#)” Journal of Economic Psychology 33 (2), 410–424.
- Brock, D. C., ed. (2006), [Understanding Moore’s Law: Four Decades of Innovation](#), Philadelphia: Chemical Heritage Press.
- Caliendo, M. and Kritikos, A. S. (2012), “Searching for the Entrepreneurial Personality: New Evidence and Avenues for Further Research,” Journal of Economic Psychology 33 (2), 319– 324. [IZA Discussion Paper No. 5790](#).
- Cross, B. and Travaglione, A. (2003), [The Untold Story: Is the Entrepreneur of the 21st Century Defined by Emotional Intelligence?](#) International Journal of Organizational Analysis 11 (3), 221–228.
- Flannery, R. (2014), [Internet Entrepreneurs Top New Forbes Ranking of China’s Richest](#), Forbes, October 27.
- Fontevicchia, A. (2014), [The New Forbes 400 Self-Made Score: From Silver Spooners To Bootstrappers](#), Forbes, October 2.
- Garai, L. (1990), “Kis pénz → kis foci?” Egy gazdaságpszichológia megalapozása [“Little Money → Little Soccer?” Laying the Foundation of an Economic Psychology], Budapest: Magyar Közgazdasági Társaság [Hungarian Economic Association.]

Garai, L. (2015), *Egyáltalán, minek nekünk a gazdaságpszichológia? [Why Do We Need Economic Psychology, Anyway?]*, Budapest: Napvilág.

Gates, B. (2015), "[Why Inequality Matters](#)".

Hall, P. A. and Soskice, D., eds. (2001), [Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage](#), Oxford: Oxford University Press.

Hayek, F. A., ed. (1935), [Collectivist Economic Planning](#), London: Routledge and Kegan.

Hengartner, L. (2006), [Explaining Executive Pay: The Roles of Managerial Power and Complexity](#), Wiesbaden: Deutscher Universitätsverlag.

Hoffman, D. E. (2002), *The Oligarchs: Wealth and Power in the New Russia*, New York: Public Affairs.

Isaacson, W. (2011), [Steve Jobs](#), traducción de David González-Iglesias González/Torreclavero, Random House Mondadori, 2011.

Jensen, M. and Murphy, K. J. (1990), [Performance Pay and Top Management Incentives](#), *Journal of Political Economy* 98 (2), 225–264.

Kamenica, E. (2012), [Behavioral Economics and Psychology of Incentives](#), *American Economic Review* 4 (13), 427–452.

Kaplan, S. N. and Rauh, J. D. (2013a), [Family, Education, and Sources of Wealth among the Richest Americans, 1982–2012](#), *American Economic Review* 103 (3), 158–162.

Kaplan, S. N. and Rauh, J. D. (2013b), [It's the Market: The Broad-Based Rise in the Return to Top Talent](#), *Journal of Economic Perspectives* 27 (3), 35–56.

Kerr, W. R., Nanda, R. and Rhodes-Kropf, M. (2014), [Entrepreneurship as Experimentation](#), *Journal of Economic Perspectives* 28 (3), 25–48.

Kis, J. (2009a), "Constitutional Democracy: Outline of a Defense," in Hay, P. et al. (eds.), *Resolving International Conflicts: Liber Amicorum Tibor Várady*, 187–196, New York–Budapest: Central European University Press.

Kis, J. (2009b), "Constitutional Precommitment Revisited." in *Journal of Social Philosophy*. 40 (4), 570–597.

Kis, J. (2014), "Mi a liberalizmus?" [What is Liberalism?]. An article in the author's collection of essays bearing the same title, *Mi a liberalizmus? Esszék, tanulmányok 1985–2014*, 537–675. Bratislava/Budapest: Kalligram.

Kolosi, T. and Szelényi, I. (2010), *Hogyan legyünk milliárdosok? avagy A neoliberális etika és a posztkommunista kapitalizmus szelleme [How to Become a Billionaire: Neoliberal Ethics and the Spirit of Postcommunist Capitalism]*, Budapest: Corvina.

Kornai, J. (1980), [The Dilemmas of a Socialist Economy: The Hungarian Experience](#), *Cambridge Journal of Economics* 4 (2), 147–157.

Kornai, J. (1986), *Contradictions and Dilemmas: Studies on the Socialist Economy and Society*, Cambridge: MIT Press. Kornai, J. (1989), *Régi és új ellentmondások és dilemmák [Old and New Contradictions and Dilemmas]*, Budapest: Magvető.

Kornai, J. (1990), *Visions and Reality: Market and State*, Budapest–New York: Corvina–Routledge.

Kornai, J. (2009), [Marx through the Eyes of an East European Intellectual](#), Social Research, 76 (3), 965–986. Translated by Brian McLean from the original Hungarian article “Marx egy kelet-európai értelmiségi szemével,” *Mozgó Világ* 2008/12, 3–14.

Kornai, J. (2011), *Gondolatok a kapitalizmusról*, [Thoughts on Capitalism], Budapest: Akadémiai Kiadó.

Kornai, János (2014), *Dynamism, Rivalry, and the Surplus Economy*, Oxford, UK: Oxford University Press, <http://dx.doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199334766.001.0001>.

Kurzweil, R. (2006), [The Singularity Is Near: When Humans Transcend Biology](#), New York: Penguin Books.

Laki, M. and Szalai, J. (2004), *Vállalkozók vagy polgárok? A nagyvállalkozók gazdasági és társadalmi helyzetének ambivalenciái az ezredforduló Magyarországon* [Venturers or Bourgeois? Ambivalence in the economic and social position of Hungary’s big entrepreneurs in the new millennium]. Budapest: Osiris.

Laki, M. and Szalai, J. (2011), [Ten years after: Hungarian big entrepreneurs in the European Union](#), paper presented at SEBA – IE CASS – IEHAS Economics of Crisis, Education and Labour, Chinese–Hungarian International Conference, 30th June – 1st July, Budapest.

Laki, M. and Szalai, J. (2013), *Tíz évvel később – magyar nagyvállalkozók európai környezetben* [Ten years after: Hungarian big entrepreneurs in the European Union]. Budapest: Közgazdasági Szemle Alapítvány.

Landier, A. and Thesmar, D. (2009), [“Financial Contracting with Optimistic Entrepreneurs”](#), *Review of Financial Studies* 22 (1), 117–150.

Lange, O. (1936–37), [“On the Economic Theory of Socialism: Part One”](#), *The Review of Economic Studies*, Vol. 4, No. 1 (Oct., 1936), p. 53-71. [“On the Economic Theory of Socialism: Part Two”](#), *The Review of Economic Studies*, Vol. 4, No. 2 (Feb., 1937), p. 123-142.

Losoncz, A. (2015), [Marx Károly visszatért és újraírta a Tőkét](#) [Karl Marx has returned and rewritten Capital] posted to the “Szakirodalom” [recommended literature] blog at the Hungarian online portal for investigative journalism Átlátszó.hu on July 1.

Lybecker, K. (2014), “Promoting Innovation: The Economics of Innovation,” *IPWatchdog*, July 21, 2014.

Malmendier, U. and Tate, G. (2005), [“CEO Overconfidence and Corporate Investment”](#), *Journal of Finance* 9 (6), 2661–2700.

Marx, K. (1906 [1894]), *Capital: A Critique of Political Economy, Volume I: The Process of Capitalist Production*, Chicago: Charles H. Kerr & Company.

Marx, K. (1907 [1867]), *Capital: A Critique of Political Economy, Volume II: The Process of Circulation of Capital*, Chicago: Charles H. Kerr & Company.

Marx, K. (1909 [1894]), *Capital: A Critique of Political Economy, Volume III: The Process of Capitalist Production as a Whole*, Chicago: Charles H. Kerr & Company.

Marx, K. and Engels, F. (1973 [1848]), *The Communist Manifesto*, Harmondsworth: Penguin Books.

Mehran, H. (1995), [“Executive compensation structure, ownership, and firm performance”](#), *Journal of Financial Economics* 38 (2), 163–184.

- Milanovic, B. (2014), [The Return of 'Patrimonial Capitalism': A Review of Thomas Piketty's Capital in the Twenty-First Century](#), *Journal of Economic Literature* 52 (2), 519–534.
- Mises, L. von (1990 [1920]), [Economic Calculations in the Socialist Commonwealth](#), Translated from German by S. Adler, Ludwig von Mises Institute.
- Murphy, K. J. (1999), [Executive Compensation](#), in O. Ashenfelter and D. Card (eds.), *Handbook of Labor Economics*, Vol. 3, Part B, 2485–2563, North Holland, New York: Elsevier.
- Phelps, E. S. (2008), [Understanding the Great Changes in the World: Gaining Ground and Losing Ground since World War II](#), in J. Kornai, L. Mátyás and G. Roland (eds.), *Institutional Change and Economic Behaviour*, 77–98, Handmills–Basingstoke–New York: Palgrave MacMillan.
- Piketty, T. (2013), [Le capital au XXIe siècle](#). Paris: Seuil.
- Piketty, T. (2014), [Capital in the Twenty-First Century, translated by Arthur Goldhammer](#), Cambridge, MA: Belknap Press.
- Piketty, T. (2015a), A tőke a 21. században [Capital in the 21st Century], translated by Zsuzsanna Balogh-Sárközy, Budapest: Kossuth.
- Piketty, T. (2015b), [Putting Distribution Back at the Center of Economics: Reflections on Capital in the Twenty-First Century](#), *Journal of Economic Perspectives* 29 (1), 67–88.
- Piketty, T. (2015c), [A Practical Vision of a More Equal Society](#), *New York Review of Books* 62 (11) (June 25, 2015), 26–29.
- Piketty, T. and Saez, E. (2013), [Top Incomes and the Great Recession: Recent Evolution and Policy Implications](#), *IMF Economic Review* 61 (1), 456–478.
- Prendergast, C. (1999), [The Provision of Incentives in Firms](#), *Journal of Economic Literature* 37 (1), 7–63.
- Rawls, J. (1971), [A Theory of Justice](#), Cambridge, MA: Harvard University Press, traducción de María Dolores González.
- Ray, D. (2015), [Nit-Piketty: A Comment on Thomas Piketty's Capital in the Twenty First Century](#), *CESifo Forum* 16 (1), 19–25.
- Schumpeter, J. A. (2008 [1934]), *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*, Transaction Publishers.
- Sen, A. K. (1985), *Commodities and Capabilities*, Oxford: Elsevier.
- Stiglitz, J. E. and Greenwald, B. C. (2014), *Creating a Learning Society*, New York: Columbia University Press. [Slides](#).
- Svejnar, J. (2015), ["No, billionaires don't drive growth – and crony billionaires strangle it"](#), *The Guardian*, July 15, 2015.
- Tóth, I. G. (2014), "Revisiting Grand Narratives of Growing Income Inequalities: Lessons from 30 Country Studies," in B. Nolan, W. Salverda, D. Checchi, I. Marx, A. McKnight, I. G. Tóth and H. G. van de Werfhorst, *Changing Inequalities and Societal Impacts in Rich Countries: Thirty Countries' Experiences*, Oxford: Oxford University Press, 11–47.
<http://dx.doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199687428.003.0002>.

Tóth, I. G. and Medgyesi, M. (2011), [Income Distribution in New \(and Old\) EU Member States](#), Corvinus Journal of Sociology and Social Policy 6 (1), 3–33.

Van Auken, H., Fry, F. L. and Stephens, P. (2006), [The Influence of Role Models on Entrepreneurial Intentions](#), Journal of Developmental Entrepreneurship 11 (2), 157–167.

Xavier-Oliveira, E., Laplume, A. O. and Pathak, S. (2015), “[What Motivates Entrepreneurial Entry under Economic Inequality? The Role of Human and Financial Capital](#)”, Human Relations 68 (7), 1183–1207.