

RE-CITY

PLATAFORMA INTERNACIONAL
PER A LA SOSTENIBILITAT SOCIAL

01/19

RELATORIES COMBATRE LES DESIGUALTATS

“COMBATRE LES DESIGUALTATS: EL GRAN REPTA GLOBAL”

SESSIÓ AMB **JOSEPH STIGLITZ.**

DOCUMENT PUBLICAT EN EL PROGRAMA D'ECONOMIA QUE REP EL SUPORT DE:



Aquesta síntesi s'ha realitzat a partir de les intervencions del professor Joseph Stiglitz en el projecte “Combatre les desigualtats: El gran repte global”, que van consistir en una conferència pública, en un seminari amb participants del món acadèmic de Catalunya i un dinar que reunia personalitats diverses del món econòmic, social, polític i empresarial del país dins del format “Explorant els límits del consens”. El conjunt d’activitats es va celebrar a Barcelona, al Palau Macaya, el 2 de juny de 2017. L'ordre del contingut és temàtic i no representa l'ordre en el qual va ser expressat pel professor Stiglitz.

Taula de continguts

1. Resum executiu	3
2. Joseph Stiglitz	3
3. L'increment de la desigualtat com a conseqüència de la revolució conservadora.....	4
3.1. L'evolució de la desigualtat en els últims quaranta anys.....	6
3.2. El paper de la revolució conservadora	13
4. Conseqüències de la desigualtat: populisme i fractura social	16
5. Què podem fer-hi? Propostes per combatre la desigualtat	19
6. Contingut addicional	33
6.1. L'elecció de Donald Trump com a president dels Estats Units	33
6.2. Sobre la importància del sistema de valors en la nostra societat.....	35
6.3. Sobre la igualtat d'oportunitats i la meritocràcia	35
7. Bibliografia	37

1. Resum executiu

En la sessió inaugural de la plataforma Re-City i del cicle “Combatre les desigualtats”, Joseph Stiglitz ens va mostrar com el creixement econòmic dels últims quaranta anys ha anat a parar a mans d’uns pocs, deixant en una situació d’estancament econòmic i social una gran part de la població. Stiglitz va assenyalar que la decisió d’incrementar la desigualtat va ser merament política, a través de les polítiques neoliberals de Margaret Thatcher i Ronald Reagan dins l’anomenada revolució conservadora dels anys vuitanta, polítiques que han arribat als nostres dies, motiu pel qual la capacitat de revertir-les és a les nostres mans.

2. Joseph Stiglitz

Joseph Stiglitz (Gary, EUA, 1943) és un economista guardonat amb el Premi Nobel de Ciències Econòmiques el 2001 i la Medalla John Bates Clark el 1979. És professor a la Universitat de Columbia, copresident del Grup d'Experts d'Alt Nivell sobre la mesura dels avenços econòmics i socials de l'OCDE i economista en cap de l'Institut Roosevelt. Exvicepresident i execonomista en cap del Banc Mundial i president del Consell d'Assessors Econòmics del president dels Estats Units Bill Clinton. L’any 2000 va fundar la Iniciativa per al Diàleg Polític, un grup de reflexió sobre desenvolupament internacional amb seu a la Universitat de Columbia.

Emmarcat en les teories econòmiques que formen part de l'escola neokeynesiana, les seves recerques han estat molt reconegudes i en especial la seva contribució sobre la ineficiència dels mercats i la teoria de la informació asimètrica. A més de la seva recerca econòmica, els seus darrers llibres se centren en la crítica a l'actual sistema econòmic mundial i proposa diverses vies per reconduir les conseqüències negatives de la globalització.

En el llibre *The Price of Inequality* (2012), Stiglitz critica la creixent disparitat de riquesa i els efectes nocius que produeix en l’economia. Stiglitz assenyala que la desigualtat s’autoperpetua a partir de l’acumulació de poder polític dels qui concentren els recursos econòmics, fet que possibilita que acabin controlant l’activitat legislativa i reguladora a favor dels seus propis interessos.

3. L'increment de la desigualtat com a conseqüència de la revolució conservadora

Segons Joseph Stiglitz, a mitjan segle XX els corrents majoritaris de la teoria econòmica afirmaven que el creixement econòmic comportaria un augment de la riquesa i del nivell de vida de tots els sectors de la societat, concepte conegut en anglès com *a rising tide lifts all boats* (marea ascendent que eleva totes les embarcacions). L'evidència empírica semblava confirmar aquesta hipòtesi atès que, als països industrialitzats en les dècades de 1950 i 1960, tots els grups socials avançaven i els de menors ingressos augmentaven fins i tot amb més rapidesa.

A final dels anys seixanta i setanta, en especial després de la crisi del petroli de 1973, es va consolidar la idea en el debat econòmic i polític segons la qual les polítiques econòmiques i fiscals regressives, que afavorien les classes més riques, acabarien beneficiant tothom. Així els recursos acumulats per les elits econòmiques acabarien, inevitablement, beneficiant també la resta. Això és el que es coneix com a *trickle-down economy*, que intentava explicar l'origen de les desigualtats i, alhora, justificar per què era beneficiós per al conjunt de l'economia.

Aquestes teories, que van passar a conformar l'ortodòxia del pensament econòmic, pretenien mostrar-se com la continuació de l'afirmació que el creixement econòmic beneficiava tota la població (*a rising tide lifts all boats*). Però aquesta afirmació també podia correspondre amb altres explicacions teòriques com la *trickle-up economy*, segons la qual ressituar més recursos a les classes més empobrides acabaria beneficiant tothom; o la teoria del *build-out from the middle*, segon la qual ajudar les classes mitjanes beneficia tant els de dalt com els qui estan situats més a baix.

Així mateix, els economistes neoclàssics van desenvolupar la teoria de la productivitat marginal, on la compensació reflectia de manera general les contribucions dels diferents individus a la societat. D'acord amb aquesta perspectiva, els que estan a la part superior obtenen majors rendes a partir del valor que afegeixen en l'economia.

Més concretament, la teoria de la productivitat marginal sostenia que, a causa de la competència, tothom que participés en el procés de producció obtindria una remuneració igual a la seva productivitat marginal. Aquesta teoria relacionava majors ingressos amb una major contribució a la societat. Això podria justificar, per exemple,

un tracte fiscal preferencial per als rics, evitant establir tipus impositius elevats, ja que els privaria de la recompensa per la seva contribució a la societat i, encara més important, els desanimaria a desenvolupar el seu talent.

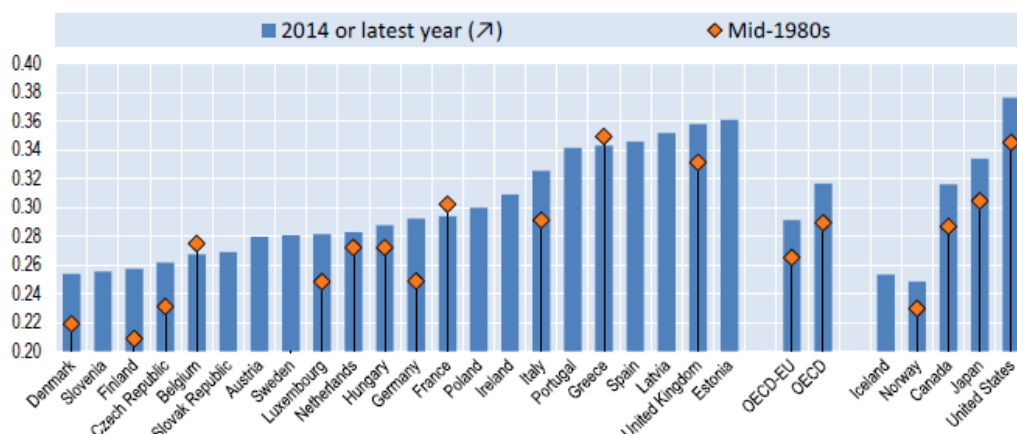
Certament, d'acord amb aquestes teories algú podria arribar a explicar o justificar certs nivells de desigualtat. Així, el fet que alguns individus s'enriqueixin enormement estaria justificat perquè haurien contribuït de manera molt rellevant al desenvolupament de les nostres societats i la part de retribució i recompensa que obtindrien seria només una porció de tot allò a què haurien contribuït.

La teoria del *trickle-down economy*, a més, propugnava la des-regularització i liberalització de l'economia i que la reducció dels impostos als més rics donaria més espai per incentivar el creixement. Aquestes mesures impulsarien l'economia fins a un punt que, tot i que conduirien a un major grau de desigualtat en la fase inicial, creixeria ràpidament gràcies a la distribució d'aquest creixement, i fins i tot les persones amb menys ingressos *at the bottom* aconseguirien millorar la seva situació en termes absoluts, en una fase següent.

La porció del pastís podia ser menor, però com que el pastís seria més gros tothom, finalment, en sortiria guanyant en relació amb la situació anterior.

Aquestes perspectives, però, només expliquen una part de la història. Avui les dades ens indiquen que la tendència a una major igualtat d'ingressos que va caracteritzar el període de la postguerra s'ha revertit i la desigualtat ha augmentat ràpidament (vegeu gràfic 1). Les dades de les darreres dècades ens diuen que cada cop el tros de pastís és més petit en termes absoluts, ja que la taxa de creixement ha disminuït i la porció del pastís per a una gran majoria de la població també ha disminuït.

Gràfic 1. Evolució del coeficient Gini sobre la desigualtat d'ingressos disponibles



Font: OCDE

Així, contràriament a la hipòtesi de la marea ascendent, podem afirmar que aquesta marea només ha aixecat els “grans iots” de l’anomenat 1% (l’1% més ric de la població), mentre que les barques petites de la gran majoria de la població han quedat atrapades a les roques. Això es deu en part al fet que l’extraordinari creixement dels ingressos d’uns pocs no ha comportat un augment per a la gran majoria, tal com aquestes teories propugnaven. A més en els darrers temps hem vist que es produïa una forta desacceleració de l’economia global que ha contribuït a accentuar la bretxa de la desigualtat. Analitzem, però, a continuació algunes de les principals dades de l’evolució de les desigualtats.

3.1. L’evolució de la desigualtat en els últims quaranta anys

Si analitzem l’evolució del coeficient Gini, la mesura més estesa per a analitzar la desigualtat, s’observa que des de mitjan anys vuitanta a la majoria de països ha augmentat la desigualtat interna i en molt pocs hi ha disminuït (vegeu gràfic 1). Cal destacar que en els darrers trenta anys la desigualtat ha crescut a gairebé arreu d’Europa i també en llocs com Suècia, on històricament havia tingut èxit el model nòrdic de la socialdemocràcia i on també en els darrers anys s’està revisant el model de benestar. L’excepció que crida l’atenció és França. També sabem que ha disminuït a Amèrica Llatina, com a resultat de les polítiques d’alguns dels seus governs.

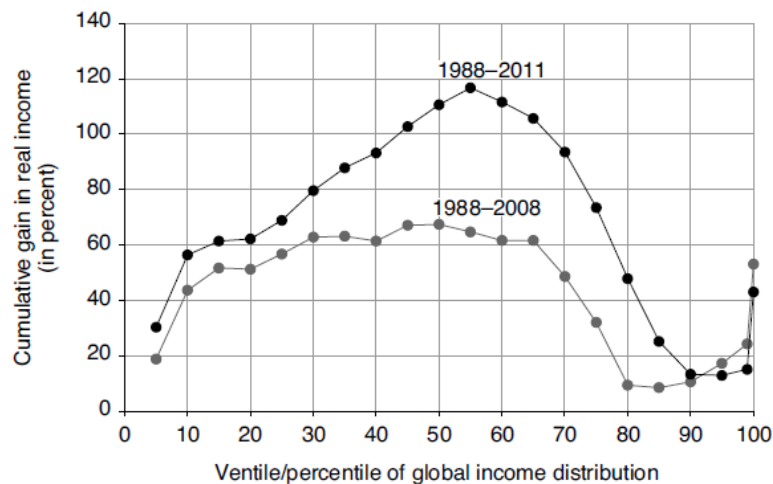
La lliçó important d’aquest gràfic és que algunes de les forces subjacents a l’augment de la desigualtat (canvi tecnològic i globalització) han tingut un efecte molt divers en els

diferents països, fet que ens orienta a pensar que el que marca les diferències entre països són les polítiques que s'hi adopten. La desigualtat és, doncs, una elecció, que és fruit d'unes decisions polítiques determinades i d'uns objectius que responen a unes motivacions i interessos. Alguns països, com els escandinaus, malgrat l'evolució recent, han decidit tenir un model que no produeixi grans desigualtats, i altres països com els Estats Units i els que segueixen el model nord-americà han acabat amb uns nivells de desigualtat molt elevats i insostenibles socialment, econòmicament i políticament.

Observant el gràfic de Milanovic¹ (vegeu gràfic 2) veiem un resum de la globalització, on els principals beneficiaris de la globalització (1988-2011) han estat les classes mitjanes de l'Índia i la Xina i les anomenades elits globals, a qui s'ha etiquetat com l'1%.

La Xina ha vist com en els últims quaranta anys els ingressos de la població s'han multiplicat per 10. En canvi, els principals perjudicats han estat les classes mitjanes-baixes dels Estats Units i Europa Occidental, que han retrocedit considerablement, i els agricultors de països en vies de desenvolupaments, perjudicats pels subsidis a l'agricultura que es donen a Europa i als Estats Units.

Gràfic 2. Creixement dels ingressos globals per percentil



Font: Lakner and Milanovic (2013)

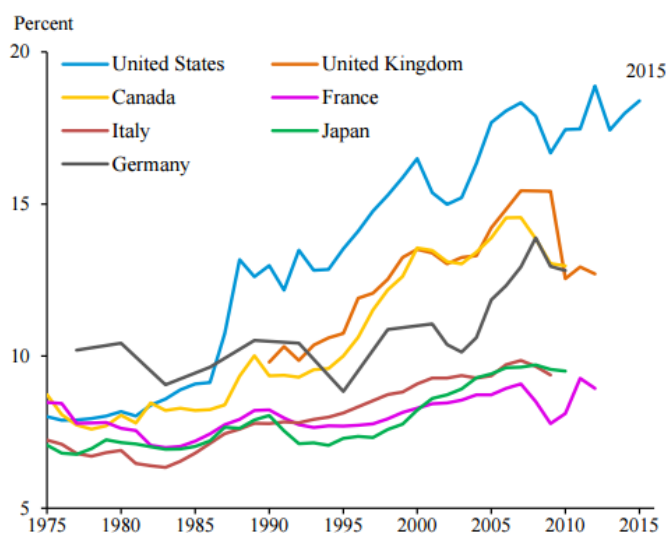
Així mateix, al llarg de la recerca i l'anàlisi de la desigualtat, una de les conclusions freqüents que hem constatat és que una creixent desigualtat empitjora els resultats econòmics d'un país, ja que principalment provoca una reducció de la demanda

¹ Anomenat gràfic de l'elefant pel perfil que dibuixen els valors.

agregada. La desigualtat és, doncs, un dels factors que hi ha al darrere de l'afebliment de les taxes de creixement actuals. Abans de la crisi del 2008, estàvem acostumats a veure taxes de creixement del 3%, i actualment una taxa de creixement del 2% o inferior és valorada positivament, quan des d'una perspectiva històrica l'hauríem de considerar com una taxa de creixement baixa.

Les conseqüències econòmiques de la desigualtat són un dels punts principals que tracta el llibre de Joseph Stiglitz publicat l'any 2012 i titulat *The Price of Inequality*. En aquest llibre s'exposa com la desigualtat és un tema moral i amb conseqüències socials, però també és un problema econòmic, amb efectes que posen en risc els nostres sistemes econòmics. Aquesta visió, que en el seu moment es va considerar radical, actualment s'està convertint en *mainstream*. El Fons Monetari Internacional (IMF) i l'OCDE actualment donen suport a aquesta visió. Han fet molta investigació al respecte i es troba en el centre de les principals anàlisis i propostes actuals. Fa poc es va preguntar a la líder de l'FMI, Christine Lagarde, per què donaven tanta importància a la desigualtat, i ella va contestar que ho feien perquè es un dels determinants principals dels resultats econòmics d'un país.

Gràfic 3: Percentatge d'ingressos de l'1% més ric de la població (1975-2015)

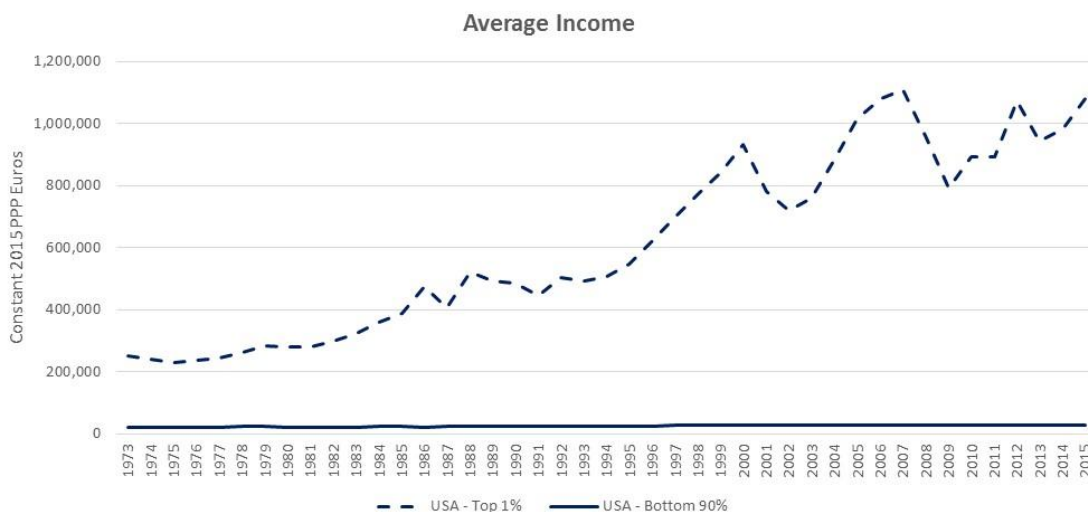


Font: World Wealth and Income Database (WID)

Un dels fenòmens més destacats de l'increment de la desigualtat és la concentració dels ingressos en poques mans. Al gràfic 3 es pot apreciar la creixent concentració dels

ingressos en un percentatge molt reduït de la població, fet que té un efecte demolidor per al conjunt de la societat i el seu sistema econòmic i polític.

Gràfic 4. Mitjana d'ingressos del *bottom* 90% i del *Top* 1% als Estats Units



Font: Joseph Stiglitz

Els ingressos² del *bottom* 90% (el 90% de la població amb uns ingressos més baixos) s'han mantingut estables durant els últims quaranta-quatre anys (des de 1973), mentre que els del 10% de la població amb uns ingressos més alts han crescut més d'un 300%. La població beneficiada pel creixement econòmic que s'ha produït des del 1973 cada cop és més reduïda. Segons Joseph Stiglitz, això és conseqüència d'una economia de mercat que no funciona i que fracassa per al 90% de la població.

Tanmateix, la distribució de la riquesa és molt més desigual que la distribució dels ingressos. Un exemple molt clar és el cas dels Estats Units, on dues famílies (un total de vuit persones) tenen tanta riquesa com el *bottom* 44% de la població del país (140 milions de persones). Es tracta de la família Walton (propietaris de Walmart), coneguts per casos de discriminació sexual, corrupció i per no pagar assegurança mèdica als seus treballadors, i els germans Koch, que estan al centre de l'actual debat en contra de les polítiques per aturar el canvi climàtic i que celebren la decisió de Trump de retirar-se dels acords de París. En aquesta mateixa línia, segons l'informe d'Intermón Oxfam i Credit Suisse³, l'any 2011 vuitanta-cinc persones al món tenien tanta riquesa com la meitat de la població mundial (3.500 milions de persones). El 2015, els mateixos

² En termes de Paritat de Poder Adquisitiu (PPP – Purchase Power Parity).

³ Informe Oxfam.

informes indicaven que només vuit persones tenien tanta riquesa com la meitat de la població mundial.

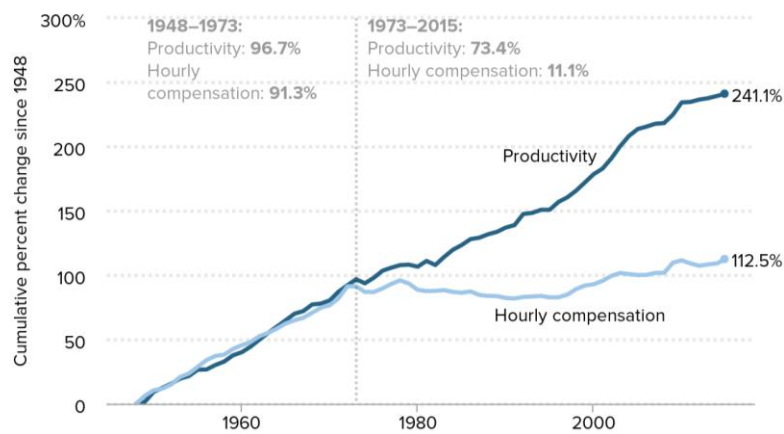
Un dels problemes fonamentals de l'anàlisi feta per Piketty és que va confondre capital amb riquesa. La riquesa és major, ja que és el valor del capital més el valor capitalitzat de les rendes. Contràriament a la visió de Piketty, segons la qual el capitalisme tendeix cada vegada més a una desigualtat major i creixent, segons Joseph Stiglitz ara ens estem movent cap a un nou escenari que genera un equilibri en el repartiment dels ingressos diferent del que teníem en el moment de la postguerra.

La reducció del nivell de desigualtat als països occidentals durant els anys cinquanta i seixanta es va donar en un context socioeconòmic i polític molt concret, que va donar lloc a un nivell de desigualtat determinat, i als anys vuitanta, en canviar les regles del sistema econòmic, es va iniciar el camí cap a l'establiment d'un nou equilibri, amb un nou nivell de desigualtat.

Això contrasta amb la visió de Piketty, que assenyala que el capitalisme com a sistema tendeix inexorablement a incrementar la desigualtat. Segons Joseph Stiglitz el que va passar entre els anys cinquanta i setanta demostra que va haver-hi una interrupció d'aquesta tendència, fruit d'unes determinades relacions de poder que van comportar determinades decisions polítiques i que, per tant, és possible un sistema amb menys desigualtats si es canvien les regles que el regeixen. Les reformes neoliberals dels anys vuitanta van provocar un canvi de tendència en el sistema capitalista i un increment del nivell de desigualtat.

Gràfic 5: La productivitat i la remuneració deixen de seguir la mateixa tendència.

Estats Units (1948-2015)



Note: Data are for average hourly compensation of production/nonsupervisory workers in the private sector and net productivity of the total economy. "Net productivity" is the growth of output of goods and services minus depreciation per hour worked.

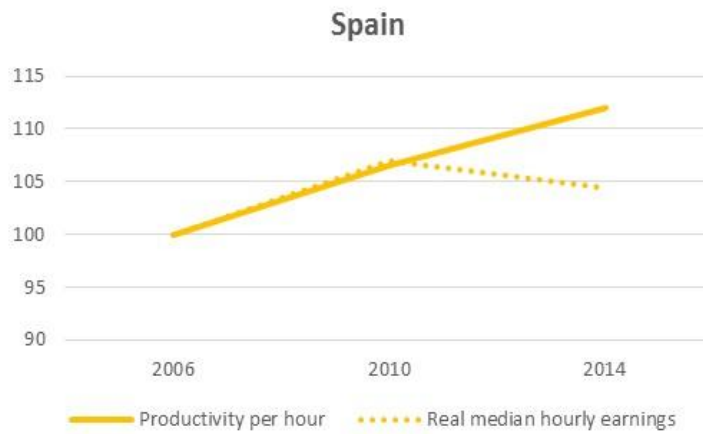
Font: Economic Policy Institute

Un dels esdeveniments clau que explica l'augment de la desigualtat és que a partir dels anys vuitanta es va produir una gran divergència entre el creixement de la productivitat i el dels salaris. Els manuals d'economia explicaven fins als anys setanta que el capital i el treball (els principals factors de producció) es veuen recompensats de la mateixa manera pel creixement de l'economia. Actualment, quan es planteja com un exercici a solucionar a les universitats, els estudiants han d'explicar el contrari: per què no es mouen en la mateixa direcció. Mentre la productivitat augmenta, els salaris no creixen en la mateixa proporció o en una proporció similar, sinó que en molts casos fins i tot s'estanquen o reculen. La major part de teories escrites abans de 1970 han estat refutades per l'evidència empírica, i potser seria hora de començar a escriure'n d'altres.

Això no s'explica només a través de l'impacte de les noves tecnologies i l'automatització, impacte que se sintetitza en la teoria del canvi tecnològic esbiaixat en favor dels treballadors qualificats (*skill-biased technological change*), que explica l'increment de la desigualtat vist des dels anys vuitanta com a conseqüència de les innovacions tecnològiques que han afavorit aquells treballadors amb un major grau de qualificació. Les evidències, però, ens mostren que el canvi tècnic *skill-biased* no explica la divergència entre productivitat i salari del gràfic 4, ja que suposadament els treballadors *skilled* haurien d'haver sortit guanyant del canvi tecnològic, però no ha estat així, ans al contrari, els salaris dels treballadors *skilled* també s'han estancat des dels anys 2000.

Gràfic 6: La productivitat i la remuneració deixen de seguir la mateixa tendència.

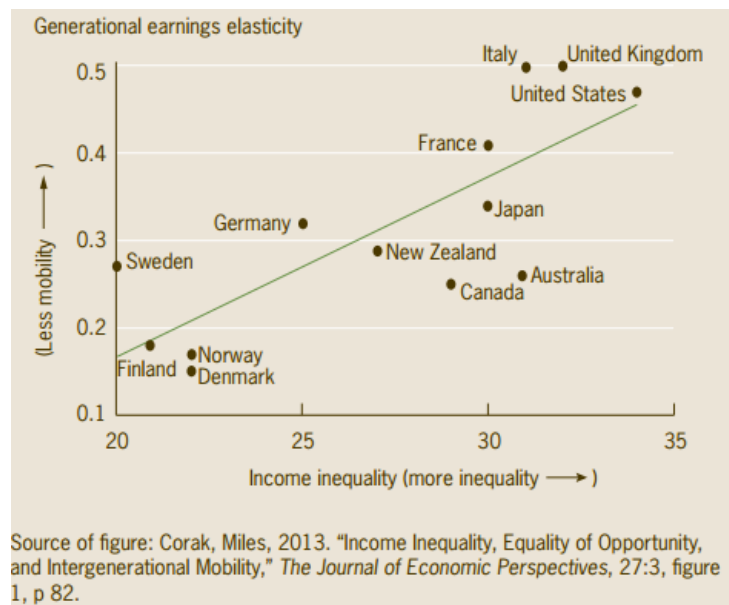
Espanya (2006-2014)



Font: Eurostat

A Europa la situació és lleugerament millor. Espanya i el Regne Unit són dues de les societats europees més desiguals del continent. El Regne Unit ha seguit el model nord-americà i les conseqüències han estat també d'augment de la desigualtat. Al gràfic 5 podem veure el cas d'Espanya, on mentre la productivitat creixia arran de la crisi la retribució retrocedia, ampliant la bretxa de la desigualtat. Si es confirma aquesta tendència en les dècades vinents, Espanya podria trobar-se en una situació semblant a la dels EUA.

Gràfic 7: Desigualtat i mobilitat social



Source of figure: Corak, Miles, 2013. "Income Inequality, Equality of Opportunity, and Intergenerational Mobility," *The Journal of Economic Perspectives*, 27:3, figure 1, p 82.

Font: Corak, M (2013)

Els estudis de Miles Corak sobre mobilitat social mostren també una correlació important entre la desigualtat en l'ingrés i les oportunitats vitals de les persones. Aquests estudis evidencien que una societat molt desigual no proporciona a la població l'aclamada igualtat d'oportunitats, sobre la qual s'havia construït el discurs del somni americà. Així, cada cop tenim més evidències empíriques que un major nivell de desigualtat està associat a un menor grau de mobilitat social intergeneracional. Actualment, atès l'elevat nivell de desigualtat en la distribució d'ingressos present als Estats Units, el futur nivell de vida d'un jove americà o una jove americana està íntimament relacionat amb el nivell d'ingressos i d'educació dels seus progenitors i del seu entorn familiar. Això ens porta a parlar del que anomenem *poverty trap* o la trampa de la pobresa on, en societats molt desiguals, com els Estats Units o el Regne Unit, no hi ha pràcticament mobilitat social i es perpetua la desigualtat d'oportunitats i s'acaba menystenint el potencial d'una gran part de la nostra societat.

El fracàs del paradigma d'igualtat d'oportunitats implica que s'estan malgastant els recursos més valuosos d'un país, que són la seva població i el potencial de les persones per desenvolupar el seu projecte de vida. Si no hi ha igualtat d'oportunitats, la mobilitat social no funciona i el sistema esdevé cada vegada menys meritocràtic i més injust.

3.2. El paper de la revolució conservadora

Tenint en compte les dades existents i les anàlisis més recents, com podem explicar les causes de la desigualtat? Tradicionalment, hi ha hagut poc consens entre els economistes i els pensadors socials sobre les causes de la desigualtat. Amb tot, sabem que la perspectiva de la *trickle-down economy*, que mencionàvem anteriorment, i la teoria de la productivitat marginal, que la justificava, formaven part del pensament econòmic dominant i no serveixen per explicar l'evolució creixent de la desigualtat de les darreres quatre dècades. Sabem també que alguns dels principals factors que han condicionat l'evolució de l'economia en les darreres dècades tenen a veure amb els processos de globalització de l'economia i les acceleracions del canvi tecnològic.

Tanmateix, quan analitzem els principals indicadors de la desigualtat des de la postguerra fins a l'actualitat, ens adonem que el canvi de tendència coincideix amb un fi de cicle històric, marcat pel triomf de Margaret Thatcher (1979) al Regne Unit i Ronald Reagan (1981) als Estats Units. Aquest va ser un clar punt d'inflexió, amb la

implementació d'un conjunt de polítiques fruit de l'anomenat consens neoliberal que han tingut un impacte molt significatiu en l'evolució de les desigualtats. És en aquell moment quan es van reescriure les regles de l'economia de mercat⁴.

Aquests canvis no varen ser només sobre la regulació financera i la fiscalitat, sinó que també es van modificar aspectes clau del mercat de treball, la governança corporativa, les lleis antimonopoli, la política monetària o la creació de nous escenaris en els quals la negociació sindical quedava afeblida. El resultat d'aquests canvis eren previsibles: l'economia va frenar el seu creixement i es va incrementar la financiarització de l'economia. Als Estats Units, el sector financer va passar de representar el 2,5% del PIB al 8%, sense cap tipus de contraprestació en forma de creixement. El sector financer va passar a ser el nucli central del sistema, en comptes d'una economia productiva i una política d'inversions reals. Aquests canvis van conduir el sistema econòmic a una visió a curt termini, amb un impacte antisocial en les persones, desincentivant la inversió en capital a mitjà i llarg termini i amb efectes directes negatius sobre el creixement econòmic. El canvi en l'hegemonia política i el triomf d'una determinada doctrina econòmica apareix, doncs, com un factor clau en l'augment de la desigualtat des dels anys vuitanta fins a l'actualitat.

Unes decisions polítiques que es van convertir en un gran experiment socioeconòmic, aplicat directament sobre la societat i amb un impacte global sobre milions de persones. Cal tenir en compte que quan en el món acadèmic es fa un experiment sobre éssers humans, es prenen moltes precaucions perquè es pot arribar a provocar un gran sofriment. En aquest cas, les polítiques neoliberals no varen funcionar bé com a experiment a gran escala i, malgrat això, els polítics varen doblar la seva aposta i la situació no ha parat d'empitjorar. Des de llavors, als Estats Units tots els governs han contribuït a aquest empitjorament social i a l'augment de les desigualtats.

L'agenda de la revolució conservadora va implicar també afeblir els sindicats i convertir el sistema fiscal dels Estats Units en un dels més regressius. Així, els *top incomes* (grans rendes) dels Estats Units paguen menys impostos que la resta de la societat. La

⁴ *Rewriting the Rules* (Stiglitz 2015). Al llibre *Rewriting the Rules*, s'exposen com varen ser reescrites les regles de l'economia de mercat i es desenvolupa com s'haurien de tornar a reescriure per a restablir la cohesió de les societats democràtiques. Actualment Stiglitz està treballant amb un grup de la FEPS (Foundation for European Progressive Studies) per a escriure el llibre *Reescriure les Regles per a l'economia Europea*⁴ per adaptar les idees del llibre *Reescriure les Regles per a l'economia americana* al context europeu.

globalització també ha facilitat el *dumping* fiscal i l'evasió fiscal. Un exemple paradigmàtic recent i alarmant és el cas del candidat a la presidència dels Estats Units l'any 2012 per part del Partit Republicà, Mitt Romney. Romney tenia els seus diners a les Illes Caiman, per maximitzar els seus estalvis i la seva taxa impositiva efectiva era del 14%⁵, mentre que la resta de la població, amb uns ingressos molt més baixos, pagava un 30%.

La distribució de la riquesa abans d'impostos i transferències difereix notablement entre països en contextos similars. Mentre la teoria de la productivitat marginal estava destinada a tenir una aplicació universal, la teoria neoclàssica propugnava a la vegada que es podien explicar els resultats econòmics d'un país o regió sense tenir en compte les seves institucions. Tanmateix, aquesta perspectiva no explica per què aquells països amb una tecnologia, una productivitat i uns ingressos per càpita semblants, poden diferir tant en la distribució dels ingressos abans d'impostos, com succeeix entre els països de l'OCDE.

L'evidència empírica ens mostra que les institucions i les decisions polítiques tenen un impacte clau. La visió institucional parteix de la idea que els mercats no existeixen en el buit i que hi ha molts aspectes que una modelització econòmica no capta ni explica.

La manera de corroborar-ho és comparant sistemes econòmics que comparteixin un marc semblant. Si observem el cas dels països nòrdics o França i el comparem amb els Estats Units, que tenen un context de digitalització, canvi tecnològic o lleis d'oferta i demanda similars, veiem una dinàmica de la desigualtat molt diferent. En el cas dels Estats Units, l'augment de la desigualtat ha estat exorbitant. En canvi, a la majoria de països europeus, que posseeixen sistemes impositius molt progressius i que tenen estats del benestar consolidats, els indicadors de desigualtat presenten valors inferiors. Els països nòrdics o França són exemples de països de l'OCDE que han estat liderats políticament i gestionats per resistir la tendència a la creixent desigualtat.

El cas dels països nòrdics és particularment exemplar. Presenten un nivell d'igualtat d'oportunitats molt superiors a la resta, i han assolit un nivell de benestar i un progrés equitatiu com en cap altre lloc al món, amb indicadors de qualitat de vida i qualitat democràtica superiors a la resta del món, fruit d'un compromís per conviure en el marc d'una societat amb una prosperitat compartida.

⁵ <http://money.cnn.com/2012/09/21/pf/taxes/romney-tax-return/index.html>

Un altre exemple molt evident de la reducció de la desigualtat com a conseqüència d'una determinada estratègia política i econòmica és el cas de Brasil. Malgrat els problemes complexos d'aquest país, durant l'etapa dels governs d'esquerra i centreesquerra liderats per Lula da Silva, Brasil va aconseguir reduir la desigualtat i la pobresa de manera molt considerable. El coeficient de Gini va retrocedir en més de deu punts.

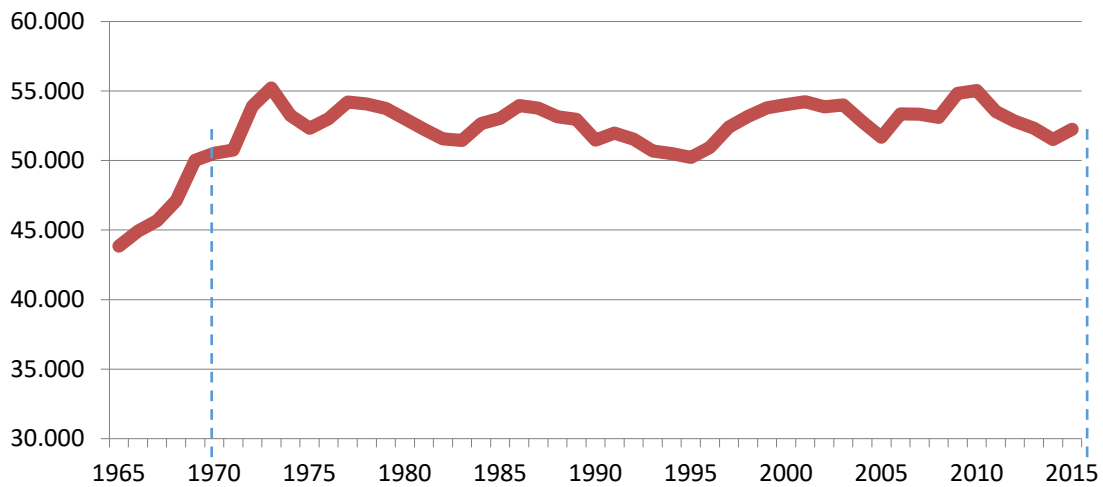
Al llibre de Joseph Stiglitz *The Price of Inequality*, l'autor afirma que fins i tot les persones que formen part de l'anomenat *Top 1%*, tenen incentius individuals per viure en un país amb impostos elevats, si això reverteix en un fort compromís social i econòmic per al benestar i la cohesió de la seva ciutadania. Quan això succeeix, millora la qualitat de vida també del *Top 1%*, atès que es consolida un sistema d'estabilitat política i econòmica, els índexs de delinqüència disminueixen, la seguretat augmenta i la ciutadania participa o es mostra compromesa o satisfeta amb les seves institucions. Aquest és un argument carregat de raons a consensuar i que hauria de servir per establir la base d'un nou contracte social.

4. Conseqüències de la desigualtat: populisme i fractura social

Segons Joseph Stiglitz, la desigualtat és fruit principalment d'unes determinades decisions polítiques. Però la desigualtat també té un impacte sobre el sistema polític, en forma d'erosió de la democràcia i auge del populisme demagògic d'extrema dreta, tot generant-se un cercle viciós.

Els politòlegs i sociòlegs ens expliquen com una bona part dels votants del president dels Estats Units, Donald Trump, són els treballadors que més han patit les conseqüències de l'increment de la desigualtat: treballadors a temps parcial, sense estudis universitaris, amb moltes dificultats per trobar una feina a temps complet i amb poques expectatives de millorar la seva situació.

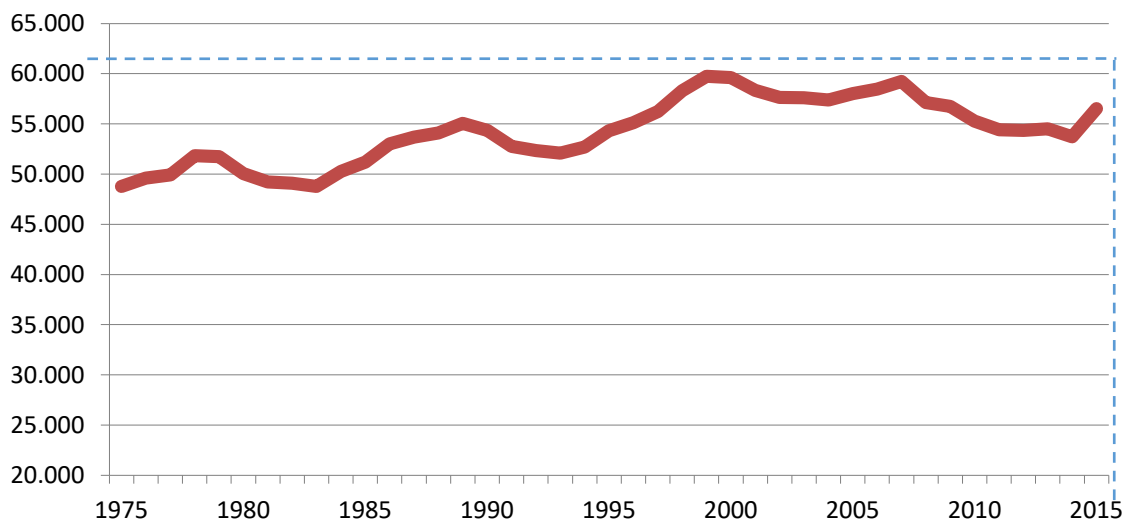
Gràfic 8: La mitjana dels ingressos a temps complet d'un home és la mateixa de fa 4 dècades als Estats Units



Font: Joseph Stiglitz

Com es pot apreciar al gràfic 8, els homes blancs de classe treballadora als Estats Units han vist com des dels anys setanta els seus ingressos pràcticament s'han estancat i les seves condicions de treball s'han precaritzat. Des dels anys setanta ja no es pot afirmar allò que cada generació millora les seves condicions de vida respecte a la generació anterior. En les darreres quatre dècades, les classes treballadores i mitjanes s'han afeblit i la desigualtat és un dels factors clau a l'hora d'interpretar el que ha succeït.

Gràfic 9: Els ingressos de les llars fa 15 anys que es troben estancats als Estats Units



Font: Joseph Stiglitz

Si analitzem la dinàmica dels ingressos de les llars als Estats Units des de 1975, podem observar un increment fins als anys noranta que, posteriorment, es va estancar. L'increment inicial es produeix sobretot per la incorporació de la dona al mercat de treball, fet que és positiu, però té també una lectura negativa i és que no s'ha produït un augment dels salaris reals, sinó més aviat un afebliment i una discriminació salarial de la dona, que continua rebent salaris més baixos que els homes.

D'acord amb Joseph Stiglitz, la desigualtat podria tenir un rol similar a Europa que el que ha tingut als Estats Units amb l'elecció d'en Donald Trump com a president. El populisme o la xenofòbia de líders europeus com Le Pen, Farage, Wilders o el Brexit en són un clar exemple. És per això que la desigualtat és un dels grans reptes per a les democràcies i per al món contemporani. No és tan sols un assumpte moral, sinó que és un tema que té conseqüències polítiques i que condiciona la manera com la nostra civilització progressarà en les dècades vinents. Si no hi posem remei, tindrà greus conseqüències per a totes les generacions.

Les desigualtats no només han de ser analitzades des del prisma econòmic, sinó que cal comprendre també les conseqüències i l'impacte que generen. En el cas dels Estats Units, l'únic país avançat que no reconeix l'accés a la salut com un dret bàsic, les conseqüències i els resultats de la desigualtat són dramàtics. Angus Deaton, Premi Nobel d'Economia l'any 2015, ha analitzat l'increment de la taxa de mortalitat als Estats Units. La taxa de mortalitat de la població blanca als Estats Units d'entre 50 i 54 anys (gràfic 10) i que no són graduats universitaris s'ha incrementat des de l'any 2000, així com en la resta de franges d'edat d'homes blancs amb un nivell educatiu baix. De manera sorprenent, l'augment de la mortalitat en aquesta franja sociològica no es dona en altres perfils dels Estats Units, com els afroamericans o els hispans, ni a altres països, com els europeus o Austràlia o Canadà.

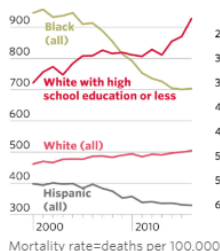
Gràfic 10: La salut i l'esperança de vida estan en retrocés

A Rising Toll

New research shows the increasing mortality rate among white Americans spans age groups and is most acute among the less-educated.

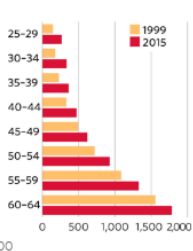
White deaths are rising...

Mortality rate by race, ages 50-54



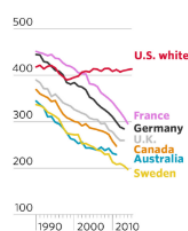
...among all age groups of less-educated whites...

Mortality rate for whites with high school education or less, by age



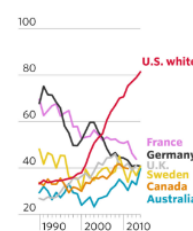
...in contrast to elsewhere...

Mortality rate for all causes, ages 45-54



...due in part to increases in 'deaths of despair'.

Mortality rate due to alcohol, drugs and suicide, ages 50-54



Font: Anne Case i Angus Deaton.

La principal hipòtesi és que l'increment de la taxa de mortalitat concentrada en aquesta franja de població es deu a un increment de la sensació de desesperança, atès que les principals causes de mortalitat són la sobredosi de drogues, l'alcoholisme i el suïcidi. Aquesta desesperança té lligams amb l'estancament econòmic de bona part de la societat estatunidenca i l'increment de la desigualtat. Trobem un paral·lelisme històric a la situació que es va produir a Rússia just després de la caiguda de la Unió Soviètica, on les dades de mortalitat masculina varen confirmar el gran retrocés econòmic de la població russa entre 1992 i 1997.

5. Què podem fer-hi? Propostes per combatre la desigualtat

Davant la desigualtat creixent és imprescindible desenvolupar explicacions alternatives a les que han dominat el pensament econòmic hegemònic. Així doncs, no només hem d'analitzar l'efecte de les institucions i els factors polítics, sinó que també és rellevant contemplar el paper de les institucions des de la perspectiva històrica i analitzar les relacions de poder. La disparitat dels indicadors de desigualtat entre els països també pot derivar de causes relacionades amb l'explotació, diverses formes de discriminació, l'exercici i abús del poder monopolista i les teories del *rent seeking*. La desigualtat està

també fortament condicionada per les dinàmiques industrials, les institucions del mercat laboral, el sistema de benestar o els sistemes impositius.

Actualment, després d'un terç de segle, podem dir que el consens neoliberal d'inicis dels vuitanta ha fracassat. Les regles del joc que van remodelar l'economia d'acord amb una determinada ideologia eren fruit d'una teoria econòmica que s'ha demostrat errònia i perjudicial i una filosofia nociva i inhumana. És imprescindible tornar a reescriure les regles de l'economia global. D'acord amb Joseph Stiglitz, no s'ha de voler tornar al context que teníem fa quaranta anys, ja que ha canviat de manera significativa, però sí que hem de tornar a reescriure les regles per a fer front als problemes que se'ns plantegen avui amb noves respostes.

Les decisions a prendre, però, han de contemplar diverses aproximacions i no es poden circumscriure a una única política, sinó que han d'anar cap a un marc complet de promoció i protecció social. No envers un grup concret d'individus, sinó envers tota la societat, transformant el sistema de l'estat de benestar, fent-lo més just i redistributiu. Calen grans canvis, canvis paradigmàtics que requereixen un gran consens polític i social, malgrat que ara no sembla que sigui el moment més propici. S'han de reescriure les normes de l'economia i s'han d'establir les noves regulacions i els nous drets i deures. A continuació es presenten propostes i comentaris de Joseph Stiglitz per tal de lluitar contra les desigualtats.

Sobre l'impacte de la globalització i el mercat de treball

La globalització ha tingut un impacte directe en el mercat de treball i ha fet més complicat lluitar contra les desigualtats. Sense unes polítiques i mesures globals de lluita contra les desigualtats des del mercat de treball i sense una governança global que les impulsi es fa molt difícil que els estats puguin fer front de manera aïllada als reptes que se'ns plantegen.

L'impacte de la globalització en els llocs de treball poc qualificats s'observa de manera molt clara. Una anàlisi econòmica que ho assenyala és la desenvolupada per Paul Samuelson, Premi Nobel en Economia. Samuelson explica com comerciar amb béns és un substitut del moviment de factors. És a dir, si estem important productes intensius en factor treball des de la Xina, no es fabricaran productes intensius en treball al país

importador. Per tant, si no es fabrica aquests tipus de béns al país importador, la demanda de treball poc qualificat disminuirà i els salaris dels treballadors poc qualificats també disminuiran. Amb la globalització els països desenvolupats han passat de tenir una base de treballadors poc qualificats (*unskilled*) amb sous elevats a tenir una base de treballadors poc qualificats amb sous baixos en sectors no comercialitzables de l'economia (*non-tradable unskilled low paid jobs*).

Des d'una teoria econòmica honesta s'haurien d'haver predit aquestes conseqüències i s'haurien d'haver activat mesures i polítiques per salvaguardar la cohesió social.

Joseph Stiglitz va emfatitzar el caràcter deliberat de la globalització com a mecanisme per incrementar la desigualtat, a través d'una reducció salarial i un increment dels beneficis. Per exemple, el Partit Republicà als Estats Units, que es va oposar sistemàticament als programes de formació i re-capacitació dels treballadors, les anomenades Active Labour Market Policies (ALMP) amb una clara voluntat que seguissin sent treballadors poc qualificats i consolidar un *exèrcit de treballadors de reserva*, que pressionés i incentivés uns salaris a la baixa.

Sobre les polítiques actives del mercat de treball i de formació (ALMP)

Les ALMP serveixen per preparar els treballadors davant els canvis del mercat de treball, a través de la formació i l'assoliment de noves capacitats. A l'hora de posar en marxa les ALMP és vital iniciar la formació abans de perdre la feina, l'anomenat *lifelong learning*. S'ha de formar (o reciclar) els treballadors per al tipus de treball que tindran en el curt-mitjà termini.

Tanmateix, les ALMP no són la panacea ja que, per exemple, han tingut èxit a Escandinàvia i a Alemanya, però no als Estats Units. Perquè les ALMP triomfin, els empresaris han d'estar compromesos i a favor d'aquest tipus de polítiques. Si la formació és només de caràcter públic, a la pràctica les ALMP resulten un subsidi a les empreses, desincentivant-les de fer una funció que els pertocaria desenvolupar de manera pròpia.

A més, si no es generen llocs de treball, la formació i *reciclatge (retraining)* dels treballadors no funciona. En aquest sentit, per a generar llocs de treball és de vital importància tenir en compte les polítiques macroeconòmiques, que són cabdals. Un

exemple d'una política macroeconòmica encertada seria el de canviar l'objectiu d'inflació al 4% en comptes de l'actual 2%. Només amb aquesta decisió, es podrien generar molts llocs de treball (J. E. Stiglitz, 1997; J. E. Stiglitz, 2006).

Sobre el dret a treballar

És indispensable que el sistema econòmic produeixi llocs de treball suficients. Sense llocs de treball, les ALMP no funcionen. El treball ha de ser considerat un dret bàsic, el dret a treballar. El dret a treballar cobrant com a mínim un salari semblant al salari mínim (o un 20% menys). Aquest fet pressionaria els salaris a l'alça, eliminant l'exèrcit de reserva del proletariat. A l'Índia aquest tipus de polítiques fa anys que es duen a terme, 800 milions d'indis tenen feina assegurada. S'hauria de fer un *Employment Guarantee Scheme*, de l'estil del proposat a *New Deal* de Roosevelt. El sector privat no valora la creació de llocs de treball de la mateixa manera que ho fa la societat, ja que les externalitats socials de tenir nivells baixos d'atur no són capturades pel sector privat, i per tant és necessària la intervenció del sector públic.

Aquests nous llocs de treball garantits es podrien crear al sector serveis no comercialitzables (*non tradable*) de l'economia. Actualment el principal sector econòmic als països desenvolupats ha deixat de ser el sector manufacturer per passar a ser el sector serveis.

Es podrien generar nous llocs de treball dins del sector serveis, en concret, en serveis com la salut, l'educació o els serveis de cura de la gent gran. Aquests sub-sectors tenen una gran demanda de treball, però aquesta demanda no depèn de forces de mercat, sinó de demandes socials. Per tant, el fet de fomentar la seva creació depèn de decisions socials i polítiques.

Per exemple, els serveis relacionats amb la gent gran són un gran nínxol de llocs de feina. El pes demogràfic de la població en edat avançada està creixent, i aquest serà un factor determinant durant les dècades vinents, i depèn de la societat actual decidir si volem una vellesa digna per als nostres grans i què cal per fer-ho possible. Són decisions públiques, decidir si volem gastar més en infermeres, cuidadors o professors. Per això fan falta més impostos, també per a pagar majors salaris, i amb aquests majors salaris aquest tipus de feines seran considerades amb més decència i respecte.

Sobre la globalització i el desenvolupament

El llibre *Globalization and its discontents* (2002) de Joseph Stiglitz, escrit després de deixar el càrrec d'economista en cap del Banc Mundial, tenia com a focus principal com la globalització afectava els països en vies de desenvolupament. Un dels exemples utilitzats era com les subvencions de la Unió Europea a la ramaderia suposaven dos euros diaris en subvencions per a cada vaca, quantitat superior al llindar de pobresa en els països en vies de desenvolupament.

Actualment, el focus es troba en com la globalització ha afectat certs treballadors dels països desenvolupats. Hi ha alguns discursos que assenyalen que els tractats de lliure comerç com el NAFTA o les regulacions de l'Organització Mundial De Comerç (WTO) han perjudicat els països desenvolupats i han beneficiat els països en vies de desenvolupament. Joseph Stiglitz assenjala que els països desenvolupats van imposar els seus interessos sobre els països en vies de desenvolupament en aquests tractats, però aquests interessos no estaven al servei dels ciutadans, sinó de les grans corporacions americanes. Des d'aquest punt de vista, els tractats varen aconseguir els seus objectius, ja que la taxa de beneficis de les empreses es va veure incrementada, i va haver-hi una contenció salarial.

La història actual de la globalització és molt diferent del relat hegemònic. Podem afirmar que el que ha suposat la globalització és una història de desapoderament dels treballadors, i aquest era un propòsit buscat per alguns interessos determinats.

Sobre el rol dels sindicats

El rol dels sindicats té molt a veure amb els efectes de la globalització perquè la globalització ha afeblit el poder de negociació dels sindicats i dels treballadors. El poder de negociació col·lectiva dels treballadors s'ha afeblit tant que actualment es troba completament decantat a favor de les empreses. És imprescindible generar un debat sobre aquest assumpte i comprendre la relació entre l'afebliment del poder de negociació dels sindicats i l'augment de les desigualtats.

Sobre el canvi tecnològic, la globalització i la desigualtat

La globalització i la transformació estructural i tecnològica que estem vivim estan creant un enorme repte, però és un repte que podem solucionar. Suposadament, el canvi tecnològic i la globalització ens haurien de fer més rics i pròspers. Teòricament, a través de la globalització i del canvi tecnològic, els límits d'utilitat mundial (els nivells més elevats de benestar assolible a escala global) haurien d'augmentar i seria possible assolir cotes superiors de benestar col·lectiu, sense que sigui a costa d'empobrir la majoria. Si som més rics, tenim més recursos que ens permeten millorar globalment com a societat, sense excloure segments amplis de la població. Hauríem de poder fer que tothom es beneficiés dels guanys de la globalització i del canvi tecnològic. Aquesta no és la manera com s'han organitzat les coses fins ara. L'agenda neoliberal ha determinat que una part de la població surti perdent dels processos de canvi tecnològic i la globalització.

La globalització i el canvi tecnològic es poden modular i adaptar a les necessitats de cada societat i no prefixen el nivell de la desigualtat que ha de tenir cada societat. Per tant, el nivell de desigualtat és una elecció política.

Hi ha hagut un canvi poc esperançador en la visió que tenen els principals directius de les grans empreses de Silicon Valley sobre el paper de la tecnologia a la societat. Aquesta visió era optimista a principis de la dècada del 2010, era l'anomenat tecno-optimisme. Actualment, però, la visió no és la mateixa; hem passat al tecno-escepticisme o directament al tecno-pessimisme.

La paradoxa de la tecnologia és que els avenços científics que la fan possible són fruit del pensament i de l'esforç col·lectiu, i en canvi els beneficis que genera es veuen monopolitzats per poques corporacions que es concentren cada vegada més, desfent les condicions que permetin altre cop innovar per millorar. La tecnologia acaba generant majors desigualtats, i l'actual sistema de monopoli al sector tecnològic desincentiva la innovació i posa en perill el fet que hi hagi més avenços. La redistribució dels beneficis dels avenços tecnològics és una necessitat evident, així com encaminar-nos cap a sistemes més oberts que a la vegada democratitzin l'accés a la tecnologia i la innovació.

Hi ha qui planteja que la renda universal podria ser una resposta al canvi tecnològic de la societat. Però la gent ha de poder treballar i desenvolupar el seu potencial. S'ha de garantir el dret a treballar. Joseph Stiglitz proposa modificar el tipus de sistemes

impositius per a les empreses del sector TIC, modificant també la legislació sobre propietat intel·lectual, entre d'altres.

Sobre el poder dels monopolis

Quan analitzem la desigualtat a la nostra societat, ens adonem que una de les seves causes té a veure amb el poder dels monopolis; a tots els sectors de l'economia es pot veure una concentració de la quota de mercat. El problema de l'augment de la concentració empresarial, en forma de monopolis o càrtels, és que imposen pujades de preus dels seus productes fora de les regles de la lliure competència, que a la pràctica són sinònim d'una baixada de salaris en termes reals i una caiguda dels ingressos del sector públic. Cal restringir el poder dels monopolis, de la mateixa manera que s'ha fet en altres moments històrics com a principis de segle XX als Estats Units. Aquesta és una urgència global.

Sobre el sector financer

S'han de prendre mesures per evitar que el sector financer perjudiqui la resta de la societat tal com va passar abans de la Gran Recessió: assumint riscos massa elevats, manipulant mercats, duent a terme pràctiques predatories o aprofitant-se dels seus clients. El debat que s'hauria de tenir és com hem d'actuar per aconseguir que el sector financer doni servei a la societat.

El sector financer proporciona els mitjans per aconseguir un fi, però és un intermediari, no és un fi en si mateix. Durant molts anys, s'ha pres el sector financer com un fi en si mateix, s'ha dit que la manera de fer créixer l'economia era a través de fer créixer el sector financer, però el sector financer és només un intermediari.

Existeix una part de les elits que busca culpar l'estat del benestar de la Gran Recessió, en comptes d'assenyalar el principal culpable, el sector financer. S'hauria d'aconseguir reescriure la regulació del sector financer per tal que es facilitin els préstecs a petites i mitjanes empreses i a emprenedors per a fer créixer l'economia.

Als Estats Units, el govern segueix sostenint el 100% de les hipoteques, després de la Gran Recessió. Actualment els banquers estan pressionant per a una reprivatització

parcial del sistema hipotecari. Parcial perquè es vol que el risc continuï recaient en entitats públiques i reservar els beneficis de les hipoteques al sector privat. Privatitzar el benefici i socialitzar les pèrdues.

Per tant, una proposta podria ser que l'encarregat del sistema de préstecs hipotecaris sigui el sector públic. Les hisendes dels governs són qui tenen les millors dades sobre els ingressos i la riquesa dels ciutadans i, per tant, tenen una gran capacitat per valorar-ne els riscos associats a concedir una hipoteca, i no tenen els incentius comercials del sector financer. Alhora, aquesta mesura encoratjaria una declaració més sincera de la riquesa i dels ingressos per part dels ciutadans per a obtenir millors condicions hipotecàries. El govern obtindria beneficis mitjançant aquesta activitat, que podria dedicar a despesa social. Joseph Stiglitz va proposar que el tipus impositiu de les hipoteques públiques fos un punt superior al tipus d'interès de referència.

Sobre la governança corporativa

El sou mitjà dels CEO (Chief Executive Officer, el director executiu) ha arribat a ser tres-cents vegades superior al sou mitjà dels treballadors de les seves empreses, quan fa trenta-cinc anys era deu vegades superior. No sembla existir cap mena d'evidència que justifiqui un increment trenta vegades superior del salari dels CEO respecte al dels treballadors. No sembla que la productivitat dels CEO s'hagi incrementat trenta vegades més que la dels treballadors. D'acord amb Joseph Stiglitz, els grans directius s'han tornat més eficients (productius) en apropiar-se dels diners de la resta de l'empresa.

Els canvis en la governança de les empreses estan lligats a l'increment de la desigualtat en els ingressos. Els grans directius i executius han aconseguit apropiar-se d'una part cada cop més gran dels beneficis de les grans corporacions. Actualment, els propietaris no controlen efectivament les empreses, tenen un poder de decisió molt limitat, qui realment té poder són els grans directius, la qual cosa els ha permès capturar una part cada cop major dels ingressos.

L'estructura industrial moderna porta a una gran desigualtat en els ingressos dins d'una mateixa empresa. S'ha produït una desintegració vertical de les activitats de l'empresa i també un creixent procés d'*outsourcing*, amb el propòsit de mantenir els salaris baixos i d'evitar conflictes salarials dins la mateixa empresa.

Al llibre *Rewriting the Rules* Joseph Stiglitz relaciona els canvis en la governança de les empreses amb els factors d'increment de la desigualtat en els ingressos. L'incentiu de directius i executius mitjançant *stock options*⁶ és un mètode que s'ha tornat universal i que pot ser pernicios. Per exemple, en el cas d'un CEO d'una aerolínia, la seva retribució es veu augmentada si el preu del petroli (querosè) cau, ja que és el principal factor determinant dels beneficis de l'empresa, així no es recompensa la gestió de l'executiu, sinó que s'acaba compensant un factor, el preu del petroli, que no és controlat ni depèn del CEO de torn.

La desregulació del món empresarial també ha afavorit l'increment de la desigualtat, a través dels aspectes següents:

- Canvi en la legislació fiscal, principalment fonamentats en la caiguda dels tipus impositius a les empreses.
- Canvis en la normativa comptable, que afavoreix la falta de transparència, essent cada cop més difícil controlar els actius de les empreses.
- No compliment del *Disclosure requirement*⁷.

Joseph Stiglitz va proposar canviar l'estructura de beneficis i incentius fiscals de les empreses; fer més transparents els estats financers de les empreses i penalitzar fiscalment quan existeixi una gran diferència entre el salari dels CEO (fix i variable) i el salari mitjà de l'empresa, fent que l'empresa hagi de pagar un tipus impositiu superior sobre els seus beneficis. També va proposar que els propietaris de l'empresa poguessin votar sobre la remuneració del CEO i que les empreses publicuessin la ràtio de salari entre CEO i el treballador mitjà.

Sobre la fiscalitat

Les ideologies són sistemes de creences difícils de substituir. Els fonaments de les ideologies en molts casos són com la religió, no es basen en l'evidència sinó en creences profundament arrelades en la naturalesa humana. L'argument principal de Thatcher i Reagan era que les regulacions evitaven que les empreses poguessin créixer i que una càrrega fiscal excessiva asfixiava la innovació i desincentivava el desig de treballar per

⁶ Stiglitz (2002a), Stiglitz (2009).

⁷ Stiglitz and Edlin (1995).

prosperar. Però si mirem al sector financer, poden veure els fruits de la desregulació, que ha tingut grans conseqüències econòmiques i socials.

L'evidència empírica dels darrers anys ens predisposa a pensar que el que convindria serien tipus impositius alts. Els Estats Units va tenir la taxa més ràpida de creixement de la seva economia durant el període que va de 1950 a 1970, un període on hi havia uns tipus impositius marginals sobre la renda de les persones molt elevats. El tipus màxim era del 90%, i quan Reagan va arribar al poder era del 70%. Els tipus impositius baixos incentiven un comportament de captura de rendes (*rent seeking*) i incentiven la formació de monopolis per sobre d'activitats creatives.

Es podria relacionar el tipus impositiu a les empreses amb la creació de llocs de treball i la reinversió dels beneficis, penalitzant quan es reparteixen com a dividendes.

El problema principal relacionat amb el sistema impositiu és l'elusió fiscal (*tax avoidance*). A través de la globalització s'han obert les portes a paradisos fiscals com el de les Illes Caiman o Panamà, fet que ha permès que augmentés l'elusió fiscal.

Per exemple, Apple estava pagant un tipus efectiu del 0,05% sobre els seus beneficis a Europa i, segons Joseph Stiglitz, això hauria de ser un motiu d'indignació per als europeus. La Comissària de Competència de la Unió Europea, Margrethe Vestager, només va poder tractar el tema com un assumpte de competència deslleial, no com un tema fiscal, ja que Apple tenia un acord privat amb el govern d'Irlanda per a tenir un tipus impositiu diferenciat.

L'estructura fiscal actual de la Unió Europea encoratja la competència entre països i l'elusió fiscal, en una espiral decreixent de tipus impositius (*race to the bottom*). Aquest és un problema molt profund i crític de la Unió Europea que caldrà abordar. Segons Joseph Stiglitz, caldria que s'hi fes una reforma fiscal.

Tota societat necessita un sistema de protecció social, però aquest té un cost, que s'ha de finançar de manera justa, sense estrangular l'economia i generant els ingressos necessaris perquè un país prosperi socialment. Quan l'1% de la població es queda el 20-22% de tots els ingressos, com és el cas dels Estats Units, l'única forma de treure els diners per a finançar el progrés econòmic i fomentar la cohesió social de manera justa és recaptant els recursos que l'1% s'ha apropiat de forma desproporcionada.

Sobre la reducció de la jornada laboral

La proposta de reducció de la jornada laboral té més sentit que la renda universal. El dret al treball com un nou paradigma del segle XXI implicaria una redistribució, que a la vegada podria generar oferta en molts altres camps com ara l'oci, la cultura o l'educació. Si no es duu a terme, és pel poc poder de negociació dels treballadors i l'afebliment actual dels sindicats. També perquè una reducció de jornada universal és difícil d'encaixar amb les necessitats de totes les empreses (com es va veure en el cas de les trenta-cinc hores de França). Caldria fer un debat aprofundit i global i començar a posar en marxa noves polítiques que ho afavoreixin. El debat sobre les hores de treball hauria de transformar-se en els objectius assolits i contemplar també el teletreball que internet i les xarxes faciliten.

Sobre la renda bàsica

Joseph Stiglitz va argumentar que la renda bàsica podria servir per a complementar els salaris més baixos, però que és imprescindible desenvolupar altres tipus de polítiques més ambiciosos que permetin desenvolupar les potencialitats de totes les persones, com el dret a treballar. A més, hi ha dubtes raonables que en l'actual context polític no hi ha fons suficients per a finançar una renda mínima de supervivència (*living wage*) de manera universal.

Sobre el paper de l'estat del benestar com a contrapès a l'increment de la desigualtat

Actualment estem en un moment molt difícil i complex. Hem de ser conscients que el que hauria funcionat fa trenta-cinc anys no funcionarà avui. Compensar les persones perjudicades per la globalització a través de les polítiques actives del mercat de treball i la re-capacitació (ALMP) no funcionarà si persisteixen els elements que han condicionat la globalització fins ara. Cal revisar tot el sistema i fer front a la manca de confiança que existeix actualment en la societat i el sistema polític. En aquest sentit, el model social europeu segueix sent un referent, i això implica que cal sortir de nou a defensar i reforçar l'estat del benestar europeu. Els països amb els models socials més robustos són els que han tingut millors resultats, i tot i que potser cal fer alguns ajustos i

milliores, la idea bàsica és la mateixa: l'estat ha de tenir un compromís amb la cohesió i la protecció social.

La tendència a l'increment de la desigualtat que ha succeït als EUA ha afectat Europa amb una intensitat menor perquè ha estat protegida pel model social europeu a través de l'estat del benestar. Un exemple de l'actuació d'aquests sistemes atenuants és veure com a Alemanya la desigualtat que produeix el mercat és força similar a la dels Estats Units, però la diferència principal entre tots dos països és que Alemanya disposa d'un model social que protegeix la gent amb menys ingressos. Així i tot, en un país com el Regne Unit, que ha adoptat un model i una mentalitat molt similar als Estats Units, les dades indiquen que després de les grans retallades en protecció social la desigualtat ha crescut gairebé al mateix nivell que als Estats Units.

Mario Draghi, president del Banc Central Europeu, va assenyalar l'estat del benestar com la raó de la crisi a Europa. Les elits culpen l'estat del benestar dels problemes, però cap dels països europeus que tenen un estat del benestar robust ha sofert de manera dramàtica els efectes de la crisi. La causa de la crisi no fou la despesa social, ni l'educació o la sanitat pública, sinó que ho fou la desregulació financera. Per tant, si el Banc Central Europeu hagués fet millor la seva feina, no hi hauria hagut una crisi tan aguda. L'estat del benestar va protegir Europa dels nivells extrems de pobresa que s'haurien donat si la crisi s'hagués produït sense la seva protecció. Desafortunadament, moltes persones a la Comissió Europea i al Banc Central Europeu continuen treballant per desmuntar el model social europeu i això hauria de mobilitzar les societats europees en la seva defensa.

Sobre el problema del deute i les polítiques d'austeritat

Els tipus d'interès poden ser un problema per als països amb grans volums de deute, però en els últims anys aquests països han estat de sort perquè els tipus d'interès han estat propers a zero, i negatius en termes reals.

Una de les raons del mal comportament econòmic d'Europa són les polítiques d'austeritat, la falta de demanda agregada. Sense demanda agregada, els emprenedors, els negocis i els bancs no poden prosperar. La principal responsabilitat d'un govern hauria de ser mantenir l'economia en el punt de plena ocupació, atès que el mercat no ho

fa per si mateix. El mercat té una forta tendència cap a la falta de la demanda, fet que hi ha gent que anomena *secular stagnation*, i una de les explicacions d'aquesta falta de demanda és la desigualtat, perquè la gent que té més ingressos gasta una part més petita que la gent que no en té tants, i per tant en incrementar la desigualtat es redueix la demanda. Que hi hagi una demanda agregada feble a Europa i al món hauria de ser una preocupació global i una responsabilitat dels governs d'estimular l'economia.

Desafortunadament, el pensament econòmic dominant ha influït en l'adopció per part de la Unió Europea de determinades polítiques que no tenen com a prioritat crear una demanda adequada o suficient. El Pacte pel Creixement i l'Estabilitat (Growth and Stability Framework) i els criteris de convergència (que han portat paradoxalment a la divergència dels països rics envers els més pobres) han tingut uns resultats negatius que eren predictibles segons l'anàlisi econòmica.

El sistema financer ha estat part del problema, però la diagnosi no ha estat l'adequada. Les reforma del sector financer a Europa s'ha centrat a evitar que el sector financer s'embarqués en operacions arriscades, però no s'han centrat en quina hauria de ser la finalitat del sistema financer, que segons Joseph Stiglitz hauria de ser donar préstecs a les petites i mitjanes empreses per estimular el creixement econòmic. El fracàs del sector financer a l'hora de proporcionar crèdit a emprenedors, noves empreses, inversors i mitjanes empreses perjudica la creació de llocs de treball i el creixement econòmic.

Sobre la relació entre els dèficits i superàvits comercials i l'increment de la desigualtat

Una manera d'interpretar la relació entre variables macroeconòmiques i desigualtat és que si es redistribueixen ingressos cap a les rendes més altes, aquestes tenen una menor propensió al consum, amb la qual cosa es redueix la demanda global.

Una altra interpretació d'aquest fet és que si pugen els preus del petroli, es produeix una transferència de rendes cap a països exportadors de matèries primeres, com l'Aràbia Saudita, que no té una gran propensió al consum, amb la qual cosa es deprimeix la demanda agregada mundial.

Els superàvits comercials han de ser limitats i fins i tot multats o penalitzats amb impostos⁸. El problema no són els dèficits comercials bilaterals dels Estats Units amb què està obsessionat Donald Trump, sinó els superàvits comercials multilaterals de la Xina i Alemanya. Alemanya no té salari mínim, i aquest és un dels factors que ha permès competir a través d'una política de *beggar thy neighbour*, és a dir, de competir i millorar la seva situació a costa de la d'altres països. És una situació que, als alemanys, no els agrada reconèixer, però han dut a terme una reducció salarial que fa que els seus productes siguin més competitius, tot i que els salaris que es paguen poden arribar a ser salaris per sota del llindar de la pobresa, que altres països europeus no estan disposats a imposar als seus ciutadans. Els alemanys ho fan, però alhora protegeixen a la seva població que cobra salaris reduïts a través de sistemes de protecció social.

Sobre la política com a forma de buscar un consens

La política no pot solucionar el problema per si sola, la política no pot avançar-se a la societat o a l'economia, la política pot tenir un paper de lideratge i apropar els diversos sectors i perspectives per generar els debats necessaris que facin possible els grans acords. Seria bo intentar construir un consens ampli, com s'intenta fer amb el projecte "Explorant els límits del consens", amb representants del món empresarial, del món polític i del món sindical compartint una mateixa taula i arribant a acords. Als Estats Units, ara per ara, és impensable, el debat està molt polaritzat en dos mons enfrontats i completament diferents, que no es parlen entre ells. Fins i tot dins del Partit Republicà, la major part dels republicans de la vella escola no parlen amb els qui donen suport a Trump, hi ha una divisió molt gran. Aquest serà un debat que, finalment, caldrà fer a nivell global i més enllà de les dinàmiques de cada país.

⁸ Stiglitz (2002b).

6. Contingut addicional

6.1. L'elecció de Donald Trump com a president dels Estats Units

El procés de primàries per a la nominació presidencial a les eleccions del 2016 als Estats Units va ser interessant perquè va permetre interpretar dos elements:

- Un primer element és que es va produir una oposició molt forta als candidats de l'establishment als dos partits. Hi havia una sensació que l'establishment havia fracassat, i ho havia fet perquè el sistema era i és injust. Existeix una percepció generalitzada que les regles del joc econòmiques s'han manipulat, segons les respostes d'una bona part de la població amb estudis universitaris i també una creixent falta de confiança en el govern. Quan Obama fou escollit, va prometre un canvi per guanyar de nou la confiança en el sistema, principalment orientat a les classes més desvalgudes. L'Administració Obama ha acabat ajudant de manera desproporcionada (volgudament o involuntàriament) els banquers, tot i que milions d'americans havien perdut les seves llars per culpa d'un sistema que segueix premiant els abusos i la mala gestió del món financer i d'un sistema legal injust que encara avui protegeix banquers i deixa desvalguts aquells que menys tenen.
- La segona observació és que el suport que tenia Bernie Sanders al partit demòcrata era molt diferent del suport anti-establishment del Partit Republicà. Al Partit Republicà, la base del suport eren treballadors que havien perdut la seva feina, aquells que havien estat perjudicats pels efectes de la globalització. Al Partit Demòcrata, en canvi, la base era gent jove, que creia en una sèrie de valors i en una societat que promogués la igualtat d'oportunitats. Creien que el sistema era injust, que hi havia un problema amb el canvi climàtic, que feia falta millorar l'accés a l'educació, etc. És a dir, un debat construït sobre els valors. Bernie Sanders no va basar la seva campanya en polítiques concretes, sinó en els valors en els quals creia i en idees bàsiques de com implementar-los, com la millora en l'accés a una educació avançada. El que va triomfar entre la gent jove va ser el caràcter positiu del discurs, contra el caràcter negatiu del Partit Republicà.

Joseph Stiglitz va il·lustrar aquesta situació amb una anècdota personal d'una visita a Kentucky, una de les regions més pobres dels Estats Units, on han aparegut moviments anti-hispànics, de l'estil *Build The Wall*. La ironia és que és una regió de l'estat on pràcticament no hi ha immigrants.

Això mostra que, en el cas d'aquesta regió de Kentucky, el debat no tenia a veure amb interessos econòmics concrets, sinó que tenia a veure amb la ideologia, els valors i els símbols. La població donava suport a Donald Trump, i quan se'ls advertia que això condicionaria negativament el seu sistema de salut, responien que Trump mai els faria això. Volien algú amb qui es poguessin sentir identificats. Donald Trump viatjava sovint a Kentucky, mentre que Hillary Clinton no hi viatjava.

El missatge resultant que es podia extreure és que és més senzill crear una sensació de compromís i de valors que no transmetre idees complexes de política econòmica, que sovint són molt més difícils d'expressar i d'entendre.

Amb els llibres d'economia divulgativa, l'objectiu d'autors com Joseph Stiglitz és tenir un abast ampli, tot i que saben que mai no tindran la capacitat d'arribar a certs segments de la societat que són imprescindibles i la complicitat dels quals seria de vital importància.

Tanmateix, l'elecció de Donald Trump com a president dels Estats Units d'Amèrica tindrà conseqüències econòmiques i socials nefastes. Donald Trump està desfent bona part dels acords i consensos que s'havien assolit amb moltes dificultats. Els Estats Units s'ha convertit en un país rebel que no ha acceptat els acords de París, uns acords que molts climatòlegs titllaven d'insuficients per prevenir el canvi climàtic, ja que establia obligacions massa febles i proporcionava a tots els països una gran flexibilitat en la seva aplicació.

Donald Trump també està impugnant els acords sobre comerç mundial que havien beneficiat principalment els EUA i que ara vol modificar canviant les regles per unes de més injustes, amb l'únic objectiu de beneficiar determinats interessos. Tot i que els Estats Units serà qui més patirà els efectes de Trump, com que vivim en un món globalitzat, altres països viuran també les conseqüències de la seva presidència.

6.2. Sobre la importància del sistema de valors en la nostra societat

La visió que tenim de l'economia afecta les percepcions que tenim del món i de qui som. Així ho demostren les investigacions i les recerques que s'han dut a terme recentment des de la perspectiva de la *behavioural economics*, l'economia del comportament, que evidencien el rol fonamental que té el sistema econòmic a l'hora de formar-nos com a ciutadans i com certes visions de l'economia poden arribar a trastocar la nostra existència i a alterar els nostres sistemes de valors.

Un exemple seria un experiment que es va fer sobre les condicions en les quals les persones estarien disposades a fer trampes i a mentir. L'experiment consistiria a llançar un dau, i que ningú no sabés quin número li havia tocat. Quan es respon el número que ha tocat, si és un 1, donaven a la persona en qüestió un dòlar, si és un 2, donaven dos dòlars, però si és un 6, no corresponia cap dòlar. Per distribució de probabilitat, una sisena part de les persones haurien de tenir un 6 com a resultat en tirar el dau. Els estudis demostren que la “gent normal” no fa tantes trampes com preveïen els economistes i que les trampes són menys del que es podia pensar inicialment. Tanmateix, si la mateixa prova es fa amb un grup de persones del sector financer (Cohn, Fehr i Maréchal, 2014), el que succeeix és que un percentatge més elevat menteix i fa trampes per damunt de la mitjana de la resta de la societat. L'experiment també és interessant perquè, abans de començar, a la persona li recorden que el seu rol és el de banquer, i altres vegades li recorden que el seu rol és a l'església o a la comunitat. Quan la persona fa de banquer, fa més trampes que en la resta de rols.

Aquest experiment és útil per adonar-nos de com la forma en què les nostres societats estan organitzades i les inèrcies del sistema poden afectar el caràcter i les decisions dels individus.

6.3. Sobre la igualtat d'oportunitats i la meritocràcia

La cultura i la tradició liberal es fonamenta, entre d'altres, en la idea que cal recompensar l'esforç en funció dels objectius assolits en l'àmbit individual. Un esforç que hauria de promoure una societat basada en la meritocràcia com una de les bases del nostre sistema de valors, però l'evidència i les dades de les darreres dècades mostren que estem molt lluny d'assolir la igualtat d'oportunitats, ans al contrari, l'origen social condiona enormement el futur dels individus. El relat hegemònic s'ha construït sobre

la base d'un mite que és totalment fals. Els factors més determinants sobre el futur d'una persona són els seus orígens, l'entorn familiar, el perfil socioeconòmic i cultural dels pares i mares i la posició social de partida que donen els progenitors.

Per exemple, un fill d'una família rica, que és mal estudiant, tindrà uns ingressos superiors que el fill d'una família pobre que ho fa molt bé a l'escola. L'estatus i les connexions socials són encara molt importants.

Sabem per diversos estudis que el fet de tenir bons resultats a l'escola es veu afectat per la capacitat d'expressar-se mitjançant el llenguatge, capacitat que es veu influïda de forma clau per l'educació infantil (i a la llar d'infants), fet que fa que aquest tipus d'educació esdevingui clau. Cada vegada se sap més sobre quins són els requisits perquè es pugui crear una situació o un context social d'igualtat d'oportunitats reals. Hi ha referents a seguir, com ara les societats escandinaves, que han tingut molt d'èxit a proporcionar als seus ciutadans una major igualtat d'oportunitats, i en aquestes societats es pot observar com la relació entre la prosperitat d'un fill i la dels seus pares és molt més feble que als Estats Units i al Regne Unit.

7. Bibliografia

Cohn, Alain; Ernst Fehr; Michel André Maréchal (2014). Business Culture and Dishonesty in the Banking Industry. *Nature*. doi:10.1038/nature13977.

Stiglitz, Joseph (1997). Reflections on the Natural Rate Hypothesis. *Journal of Economic Perspective* 11 (1): 3–10. http://www.j-bradford-delong.net/movable_type/refs/Safari_Scrapbook3/0-1.pdf.

Stiglitz, Joseph (2002a). Employment, Social Justice and Societal Well-Being. *International Labour Review* 141 (12).
<http://www.oit.org/public/english/revue/download/pdf/stiglitz.pdf>.

Stiglitz, Joseph (2002b) Accounting for Options. *Wall Street Journal*.

Stiglitz, Joseph (2006). The Phelps Factor. *Project Syndicate*.
<http://folk.uio.no/hmehlum/2310h2008/phelps.pdf>.

Stiglitz, Joseph (2009). Capitalist Fools. *Vanity Fair*.

Stiglitz, Joseph (2015). *Rewriting the Rules of the American Economy : An Agenda for Growth and Shared Prosperity*. WW Norton & Company.

Stiglitz, Joseph.; Aaron S. Edlin (1995). Discouraging Rivals: Managerial Rent-Seeking and Economic Inefficiencies. *The American Economic Review* 85 (5): 1301–12.
<https://core.ac.uk/download/pdf/6880989.pdf>.