



LAN-KOADERNOAK  
CUADERNOS DE TRABAJO  
WORKING PAPERS

97

Hegoa, Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional

Bilbao

Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea UPV/EHU

ISSN: 1130-9962 EISSN: 2340-3187

N.º 97 2024

# Desigualdad en el capitalismo neoliberal: plutocracia, precariedad y pobreza

Patxi Zabalo

Cuadernos de Trabajo / Lan-Koadernoak • Hegoa, n.º 97, 2024

Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional



## Consejo de Redacción

**Dirección:** Patxi Zabalo  
**Secretaría:** María José Martínez  
**Tesorería:** Eduardo Bidaurrezaga  
**Vocales:** Elena Martínez Tola  
Irantzu Mendia Azkue  
Gloria Guzmán Orellana  
Andrea Gago Menor

## Consejo Editorial

Alberto Acosta. FLACSO, Quito (Ecuador)  
Iñaki Bárcena. Parte Hartuz, UPV/EHU  
Roberto Bermejo. UPV/EHU  
Carlos Berzosa. Universidad Complutense de Madrid  
Cristina Carrasco. Universidad de Barcelona  
Manuela de Paz. Universidad de Huelva  
Alfonso Dubois. Hegoa, UPV/EHU  
Caterina García Segura. Universidad Pompeu Fabra  
Eduardo Gudynas. CLAES, Montevideo (Uruguay)  
Begoña Gutiérrez. Universidad de Zaragoza  
Yayo Herrero. Ecologistas en Acción  
Mertxe Larrañaga. Hegoa, UPV/EHU  
Carmen Magallón. Fundación Seminario de Investigación para la Paz  
Irantzu Mendia Azkue. Hegoa, UPV/EHU  
Carlos Oya. School of Oriental and African Studies, University of London (Reino Unido)  
María Oianguren. Gernika Gogoratuz  
Jenny Pearce. London School of Economics (Reino Unido)  
Karlos Pérez de Armiño. Hegoa, UPV/EHU  
Itziar Ruiz-Giménez. Universidad Autónoma de Madrid  
José M<sup>a</sup> Tortosa. Universidad de Alicante  
Koldo Unceta Satrustegui. Hegoa, UPV/EHU

La revista *Cuadernos de Trabajo/Lan-Koadernoak Hegoa* es una publicación periódica editada desde 1989 por Hegoa, Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional de la Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea, y consagrada a los estudios de desarrollo. Con una perspectiva inter y multidisciplinar, publica estudios que sean resultado de una investigación original, empírica o teórica, sobre una amplia gama de aspectos relativos a las problemáticas, marcos analíticos y actuaciones en el campo del desarrollo humano y de la cooperación transformadora.

*Cuadernos de Trabajo/Lan-Koadernoak* es una revista con carácter monográfico, que aparece tres veces al año y dedica cada número a un trabajo, con una extensión mayor a la habitual en los artículos de otras revistas. Disponible en formato electrónico en la página web de Hegoa (<http://www.hegoa.ehu.es>) y en el Portal de Revistas Científicas de la UPV/EHU (<https://ojs.ehu.es/index.php/hegoa>).

## Desigualdad en el capitalismo neoliberal: plutocracia, precariedad y pobreza

Patxi Zabalo  
Cuadernos de Trabajo/Lan-Koadernoak Hegoa • N.º 97 • 2024  
Depósito Legal: Bi-1473-91  
ISSN: 1130-9962  
EISSN: 2340-3187



[www.hegoa.ehu.es](http://www.hegoa.ehu.es)

UPV/EHU. Edificio Zubiria Etxea  
Avenida Lehendakari Agirre, 81  
48015 Bilbao

Tel.: 94 601 70 91  
[hegoa@ehu.es](mailto:hegoa@ehu.es)

UPV/EHU. Centro Carlos Santamaría  
Elhuyar Plaza, 2  
20018 Donostia-San Sebastián

Tel. 943 01 74 64  
[hegoa@ehu.es](mailto:hegoa@ehu.es)

UPV/EHU. Biblioteca del Campus de Álava  
Apartado 138  
Nieves Cano, 33  
01006 Vitoria-Gasteiz

Tel.: 945 01 42 87  
[hegoa@ehu.es](mailto:hegoa@ehu.es)

Diseño y Maquetación: Marra, S.L.



Este documento está bajo una licencia de Creative Commons. Se permite copiar, distribuir y comunicar públicamente esta obra con libertad, siempre y cuando se reconozca la autoría y no se use para fines comerciales. No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra. Licencia completa: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

Financiado por:



Esta publicación  
está indexada en:



# Desigualdad en el capitalismo neoliberal: plutocracia, precariedad y pobreza

**Patxi Zabalo.** Licenciado en Economía y Doctor en Estudios sobre Desarrollo por la Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea (UPV/EHU). Profesor del Departamento de Economía Aplicada de la UPV/EHU, en cuya Facultad de Economía y Empresa imparte docencia de grado y posgrado sobre economía internacional y desarrollo. Investigador adscrito al Instituto Hegoa.

ORCID: [0000-0003-4001-4303](https://orcid.org/0000-0003-4001-4303)

Contacto: [patxi.zabalo@ehu.eus](mailto:patxi.zabalo@ehu.eus)



Recibido: 6/11/2024  
Aceptado: 16/12/2024

## Resumen

Este trabajo analiza desde la perspectiva de la economía inclusiva, alternativa al enfoque neoclásico, la evolución de la desigualdad en la distribución de la renta y la riqueza durante el capitalismo industrial, tanto en el Norte como en el Sur de la economía mundial. Centra la atención en la fase neoliberal, planteando la relación entre neoliberalismo y desigualdad para analizar sus consecuencias, entre las que se destaca la conformación de una plutocracia edificada sobre la precariedad y la pobreza. Y concluye presentando algunas alternativas, tanto de reforma del capitalismo como al margen de él, para avanzar por el camino de la justicia social y ambiental.

**Palabras clave:** desigualdad, distribución de la renta y la riqueza, capitalismo neoliberal, economía inclusiva.

## Laburpena

Lan honek *ekonomia inklusiboaren* ikuspegitik –ikuspegi neoklasikoaren alternatiba– aztertzen du kapitalismo industrialean zehar errenta eta aberastasunaren banaketan egon den desberdintasunaren bilakaera, Ipar zein Hego globalean. Fase neoliberallean jartzen da arreta, neoliberalismoaren eta desberdintasunaren arteko harremana planteatuz, fase horren ondorioak aztertzeko. Ondorio horien artean, prekaritatearen eta pobrezia gainean eraikitako plutokrazia osatzea nabarmentzen da. Eta bukatzeko, alternatiba batzuk aurkezten dira, bai kapitalismoa erreformatzeko, bai kapitalismotik kanpo, justizia sozialaren eta ingurumen-justiziaren bidean aurrera egiteko.

**Hitz-gakoak:** desberdintasuna, errentaren eta aberastasunaren banaketa, kapitalismo neoliberal, ekonomia inklusiboa.

## Abstract

This paper analyses, from the perspective of inclusive economics -an alternative to the neoclassical approach- the evolution of inequality in the distribution of income and wealth during the period of industrial capitalism, both in the North and the South of the global economy. It focuses on the neoliberal phase, exploring the relationship between neoliberalism and inequality to examine its consequences, among which the emergence of a plutocracy built on precariousness and poverty stands out. The paper concludes by presenting some alternatives, both in terms of reforming capitalism and stepping outside of it, in order to progress towards social and environmental justice.

**Keywords:** inequality, distribution of income and wealth, neoliberal capitalism, inclusive economics

# Índice

1. Introducción .....	5
2. Cuestiones teóricas y metodológicas .....	6
2.1. La economía inclusiva como enfoque alternativo al análisis neoclásico	6
2.2. La medición de la desigualdad en el reparto de la renta y la riqueza	15
3. Desigualdad en la distribución de la renta y la riqueza durante el capitalismo industrial .....	19
3.1. Fases del capitalismo industrial	19
3.2. Desigualdad entre regiones y países	20
3.3. Desigualdad interna	24
3.4. Desigualdad global	33
4. Capitalismo neoliberal: plutocracia, precariedad y pobreza .....	43
4.1. De oligarquía a plutocracia	45
4.2. Beneficios corporativos a expensas de precariedad	51
4.2.1. Captura de rentas	53
4.2.2. Precariedad laboral y vital	59
4.3. Persistencia de la pobreza	65
5. Reflexiones finales .....	71
6. Referencias bibliográficas .....	77

## Índice de gráficos

Gráfico 1. Sistemas económico y social (abiertos) insertos en sistema natural (cerrado)	11
Gráfico 2. Curva de Lorenz	16
Gráfico 3. Evolución regional del PIB per cápita, 1820-2022 (dólares PPA de 2011)	21
Gráfico 4. Países elegidos: Renta Nacional por persona adulta, 1950-2022 (dólares PPA de 2022)	22
Gráfico 5. Evolución histórica de la Riqueza Nacional por persona adulta, primer año disponible - 2021 (dólares PPA de 2022)	23
Gráfico 6. Países elegidos: evolución de la Riqueza Nacional por persona adulta, 1995-2021 (dólares PPA de 2022)	24
Gráfico 7. Desigualdad en la distribución de la Renta Nacional antes de impuestos en Estados Unidos, 1820-2022 (porcentajes)	25
Gráfico 8. Desigualdad en la distribución de la Renta Nacional antes de impuestos en diversos países del Norte económico, 1820-2022 (porcentajes)	26

Gráfico 9.	Desigualdad en la distribución de la Renta Nacional antes de impuestos en Brasil, Rusia, India, China, Sudáfrica, 1820-2022, y Oriente Medio, 1980-2022 (porcentajes)	28
Gráfico 10.	Distribución de la riqueza en Francia, el Reino Unido y Estados Unidos, primer año disponible-2022 (porcentajes)	30
Gráfico 11.	Distribución de la riqueza en Rusia, China e India, 1995-2022 (porcentajes)	32
Gráfico 12.	Distribución de la riqueza en Brasil y Sudáfrica, 1993-2022 (porcentajes)	33
Gráfico 13.	Participación del 10% con mayores ingresos, el 50% con menores ingresos y el 40% intermedio de la población mundial en la renta total, 1820-2020 (porcentajes)	34
Gráfico 14.	Crecimiento acumulado de la renta real mundial por persona adulta, 1820-2020 (porcentajes y percentiles de la población adulta mundial)	35
Gráfico 15.	Composición regional de la distribución mundial de la renta por percentiles de la población, 1820-2020 (porcentajes)	36
Gráfico 16.	Índice de Gini de la desigualdad global en la distribución de la renta, 1820-2020 (porcentajes)	37
Gráfico 17.	Descomposición de la desigualdad global, 1820-2020: interna y entre países (índice de Theil, porcentajes)	38
Gráfico 18.	Indicadores de concentración de la riqueza global, 2000-2022 (porcentajes)	39
Gráfico 19.	Composición regional de la distribución mundial de la riqueza, 2000 y 2022 (porcentajes y deciles y percentiles de la población adulta mundial)	40
Gráfico 20.	Pirámide de la riqueza mundial, 2022 (millones de personas adultas, dólares y porcentajes)	41
Gráfico 21.	Curva del elefante: crecimiento acumulado de la renta real mundial por habitante, 1980-2020 (porcentajes y percentiles de la población mundial)	45
Gráfico 22.	Distribución funcional de la renta mundial, 2000-2022 (porcentajes)	51
Gráfico 23.	Evolución de la tasa de beneficio en EEUU y la UE-15, 1960-2023 (números índice, 2015 = 100)	52
Gráfico 24.	Margen de beneficio sobre ventas en Estados Unidos, 1955-2016 (tantos por uno)	55
Gráfico 25.	Curva de la sonrisa, de los años 1970 al siglo XXI	58
Gráfico 26.	Reparto por categorías de las personas del empleo informal del Sur, 2019 (%)	60
Gráfico 27.	Parte del empleo informal en el empleo total mundial y en regiones seleccionadas, por sexos, 2004-2023 (porcentajes)	61
Gráfico 28.	Empleo asalariado temporal en la OCDE, por edades, 1980-2023 (porcentajes del empleo de cada categoría)	63
Gráfico 29.	Empleo a tiempo parcial en la OCDE por sexo, 1976-2023 (porcentajes del empleo de cada categoría)	63
Gráfico 30.	Diferentes tasas de pobreza de Estados Unidos y la Unión Europea, 1959-2023 (%)	66
Gráfico 31.	Pobreza en el mundo con diferentes umbrales de pobreza, 1981-2024 (millones de personas y porcentajes de la población mundial)	68
Gráfico 32.	Subalimentación crónica (2000-2023) e inseguridad alimentaria (2014-2023) en el mundo (millones de personas y porcentajes)	70

# 1. Introducción

Este ensayo aborda la evolución de la desigualdad en el reparto de la renta y la riqueza durante la fase neoliberal del capitalismo industrial y analiza sus principales causas y consecuencias, tanto en el Norte como en el Sur de la economía mundial<sup>1</sup>.

El concepto de desigualdad remite a la ausencia de igualdad, lo que implica explicitar entre quiénes se establece la comparación y de qué tipo de igualdad se habla. Referida a los seres humanos, las diferencias provienen tanto de sus condiciones personales –sexo, edad– como de las circunstancias económicas y sociales –clase, discriminación racial– o ambientales en las que viven. Y pueden analizarse comparando personas individuales, hogares, grupos sociales o los territorios en los que residen.

Este trabajo se centra en la distribución de la renta –ingreso percibido anualmente– y de la riqueza –patrimonio heredado o acumulado a lo largo de la vida–. Conviene advertir que la desigualdad en la distribución de la riqueza siempre es mayor que en la renta, ya que el patrimonio –activos inmobiliarios, profesionales y financieros netos de deuda– está mucho más concentrado en pocas manos que el ingreso anual. Así, en 2021 y a nivel mundial, mientras el 10% más rico de la población se apropia del 52% de la renta y posee el 76% de la riqueza, el 40% intermedio recibe el 39,5% de la renta y es titular del 22% de la riqueza, y el 50% más pobre se tiene que arreglar con el 8,5% de la renta y el 2% de la riqueza (Chancel et al., 2021: 10).

Para comenzar a estudiar esa desigualdad, el segundo apartado del trabajo plantea la perspectiva teórica desde la que se lleva a cabo el análisis y explica la forma en que se mide la desigualdad, así como el origen de las estadísticas utilizadas. El tercer apartado presenta de manera gráfica una panorámica de la evolución durante los doscientos años de capitalismo industrial de la desigualdad en la distribución de la renta y la riqueza, si bien los datos relativos a esta última se refieren principalmente a las últimas décadas. Para ello se distinguen sus fases, a fin de contextualizar lo que ocurre en la globalización neoliberal, y se diferencian tres niveles de desigualdad: entre regiones y países, interna y global. El cuarto apartado se consagra al estudio de la desigualdad durante el capitalismo neoliberal y sus consecuencias, entre las que se destaca la conformación de una plutocracia edificada sobre la precariedad y la pobreza. El ensayo concluye en su quinto apartado con algunas reflexiones suscitadas por el análisis realizado.

---

1 En este trabajo se consideran economías del Norte aquellas clasificadas como *avanzadas* por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y economías del Sur las clasificadas como *emergentes y en desarrollo* por esta organización.

## 2. Cuestiones teóricas y metodológicas

Como paso previo al estudio de la evolución de la desigualdad, sus causas y sus consecuencias, en este apartado se exponen las perspectivas teóricas y metodológicas desde las que se abordan. Primero se plantean las principales debilidades teóricas del análisis neoclásico, sobre el que descansan las políticas neoliberales, y se explicita el enfoque alternativo que se propone, la llamada *economía inclusiva*. Y, en segundo lugar, se explica cómo se mide la desigualdad y se detallan las fuentes de datos utilizadas en el tercer apartado para analizar la evolución de la desigualdad en la distribución de la renta y la riqueza durante capitalismo industrial.

### 2.1. La economía inclusiva como enfoque alternativo al análisis neoclásico

La economía neoclásica constituye el núcleo duro de la llamada *corriente principal del pensamiento económico*, hegemónica tanto en el mundo académico como en el institucional. Pero conviene tener presente que su fortaleza no proviene ni de su consistencia lógica ni de su relevancia empírica, sino de la funcionalidad de sus postulados para la defensa de los intereses de las élites económicas, que la han amparado desde sus inicios. Además, nunca ha tenido un dominio tan evidente como en la actual fase neoliberal del capitalismo, ya que sirve para justificar sus políticas económicas.

El análisis neoclásico surge en los años 1870 con las aportaciones decisivas de Stanley Jevons, Carl Menger y Léon Walras. Se construye como una renovación de la economía clásica, la de Adam Smith y David Ricardo –pero también, con sus diferencias, de Karl Marx–, aunque en realidad se separa radicalmente de ella. Y supone el progresivo abandono de la *economía política* para dar paso a la *economía*, a secas, aunque en realidad solo hace referencia a su corriente principal –pero no única ni exclusiva, por hegemónica que sea–, también llamada economía convencional.

En sus comienzos la economía neoclásica se centró en la microeconomía, que estudia el comportamiento de agentes individuales –empresas, trabajadores, consumidores– y su interrelación en los mercados. Pero tras la II Guerra Mundial adaptó parte de la macroeconomía, que estudia las variables agregadas –producción, cuyo indicador básico es el producto interior bruto, empleo, consumo– y tiene origen keynesiano<sup>2</sup>, en lo que vino a llamarse la *síntesis neoclásica*, iniciada por John Hicks y consolidada por Paul Samuelson.

La demostración de que existe un equilibrio general en competencia perfecta es el resultado más importante de la teoría neoclásica: muestra que es posible coordinar una multitud de comportamientos individuales a través de un sistema de precios. Y bajo la hipótesis de que las comparaciones interpersonales de utilidad no son objetivas, sino juicios de valor, esto supone que en competencia perfecta la asignación de recursos es *eficiente en el sentido de Pareto*. Esto implica que una vez alcanzado ese *Óptimo de Pareto* ya no es posible hacer intercambios mutuamente ventajosos, porque aumentar la satisfacción de algún agente exige disminuir la de algún otro.

Esa premisa es insostenible, ya que, lejos de ser un juicio moral neutro, no discutible, como pretende la escuela neoclásica, no deja de ser otro juicio de valor. Y puede resultar tanto deseable como indeseable desde el punto de vista de la justicia distributiva (Ovejero, 1994). Pero, en todo caso, su objetivo es evidente: justificar el mantenimiento del *statu quo*. Por ello, el análisis neoclásico siempre ha contado con el apoyo incondicional de las élites económicas, lo que no debe extrañar porque Vilfredo Pareto era un

---

2 En alusión a John M. Keynes y su *Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero*, publicada en 1936. No obstante, la economía poskeynesiana, que se reclama auténtica portadora del mensaje de Keynes, abomina de la síntesis neoclásica, frente a la que se han desarrollado sus análisis (Keen, 2015).

acérrimo defensor de las élites<sup>3</sup>, que sostenía que las desigualdades eran estables a pesar de no disponer de ningún dato que lo avalara (Piketty, 2014; Husson, 2023).

Ahora bien, a ese equilibrio general se llega bajo un conjunto de condiciones muy estrictas y mediante una aplicación extrema del método deductivo, lo que le lleva a suponer unos agentes con comportamientos y capacidades de cálculo inverosímiles y formas centralizadas de organización de los intercambios que no tienen nada que ver con una auténtica economía de mercado. De hecho, una de las hipótesis básicas es que todos los agentes son *precio-aceptantes*; es decir, que ninguno tiene poder para influir sobre los precios<sup>4</sup>, por lo que asumen el precio que les viene dado, que es independiente de sus acciones y al cual pueden comprar o vender cualquier cantidad. Esto implica que tiene que haber alguien, que necesariamente no es un agente económico, que anuncie los precios. Surge así el enigmático *subastador*<sup>5</sup> que, a pesar de ser un elemento esencial del modelo de competencia perfecta, también es su mayor debilidad (Guerrien, 2008).

La organización social que supone esta *competencia perfecta* no se parece nada a una economía de mercado, uno de cuyos rasgos característicos es la descentralización de las decisiones. Antes bien, se trata de un sistema muy centralizado, donde el subastador actúa como un *centro*<sup>6</sup> del que surge la información, en forma de precios dados, y en el que se recogen las solicitudes de cada agente, que ese mismo centro hace compatibles bajo condiciones muy estrictas, establecidas por Kenneth Arrow y Gérard Debreu (1954). Una de ellas es que las dotaciones iniciales de cada hogar le permiten sobrevivir sin hacer intercambios, ya que la muerte provocada por unos ingresos insuficientes implica discontinuidad en sus ofertas y demandas. Esta condición, matemáticamente necesaria, se hace sin aclarar de dónde salen esas dotaciones iniciales y cómo y quién las reparte entre los agentes, lo que aleja al modelo todavía más de la idea de una economía de mercado descentralizada.

En este sentido hay que resaltar que, en su manual de referencia de microeconomía avanzada, Andreu Mas-Colell et al. (1995) muestran que esa economía de mercado maximiza el bienestar social si, y solo si, antes de que el mercado opere, una *autoridad central benevolente* redistribuye la riqueza. Para Steve Keen (2015: 247) esta asunción de que deba existir un dictador, aunque sea benevolente, implica que “todo lo que los economistas neoclásicos puedan decir sobre la distribución de la renta sea irrelevante”.

Una posible interpretación de ese largo periplo teórico del equilibrio económico general en competencia perfecta es que la economía neoclásica parte del equilibrio, que es la auténtica hipótesis, y busca las condiciones matemáticas mínimas bajo las que se puede demostrar rigurosamente su existencia. Pero lo que verdaderamente ha demostrado su estudio intensivo durante un siglo y medio es que esas premisas son extremadamente restrictivas, de manera que si se relaja alguna de ellas resulta imprescindible introducir otras nuevas para poder alcanzar el resultado deseado (Byé y de Bernis, 1987; Di Ruzza, 1988). Es decir, muestra que las economías reales no se pueden explicar partiendo del equilibrio y el crecimiento equilibrado (Palazuelos, 2022).

- 
- 3 Su teoría de las élites tuvo gran influencia en el fascismo italiano y al final de su vida Pareto fue nombrado senador vitalicio por su amigo Benito Mussolini. Eso sí, aunque compartían una visión muy conservadora de la desigualdad, no llegó tan lejos como el estadístico Corrado Gini, fascista militante –tal vez peculiar, pero principal asesor de la política natalista del *Duce*–, que en 1925 firmó el *Manifesto degli intellettuali fascisti* y en 1927 publicó *The scientific basis of Fascism* (Giorgi, 2011).
  - 4 Aunque es evidente que una persona pobre y una gran empresa multinacional no disponen de la misma capacidad de influir sobre su entorno –el mercado y sus precios incluidos–, la igualdad de todos los agentes en su ausencia de poder es un requisito imprescindible para llegar al equilibrio económico general en competencia perfecta. Y además tiene la virtud de excluir desde el principio la posibilidad de conflicto entre distintos poderes, como el enfrentamiento entre trabajo asalariado y capital.
  - 5 Su papel se describe en otras dos hipótesis básicas, que precisan las reglas de juego a las que deben someterse los agentes. La primera establece que para cada bien existe un precio dado y conocido por todos los agentes. Y la segunda sostiene que cada agente formula públicamente sus ofertas y demandas a esos precios dados, que el subastador reagrupa y confronta globalmente, ya que los intercambios directos están prohibidos.
  - 6 De hecho, en su debate con el neoclásico Ludwig von Mises sobre las posibilidades de cálculo económico en economías no capitalistas, Oskar Lange (1938) ya mostraba que la asignación de recursos en una economía socialista podía hacerse de manera similar a la del equilibrio competitivo sustituyendo al subastador por una oficina de planificación central.

Otro asunto que la escuela neoclásica no ha conseguido resolver adecuadamente es el paso de la micro a la macro, la pomposamente denominada microfundamentación de la macroeconomía. Sus propios autores han demostrado que la aparentemente simple agregación de comportamientos individuales para analizar el funcionamiento de la economía en su conjunto se enfrenta a dificultades teóricas insalvables. Solo lo logran asumiendo que todas las personas tienen los mismos gustos –lo que equivale a que solo haya un individuo en la sociedad, un *agente representativo*– y que esos gustos no cambian cuando varía su nivel de renta –lo que es lo mismo que suponer que hay un único bien–. Nos encontramos así con una microeconomía disfrazada de macroeconomía, en la que todo un premio Nobel de economía como Robert Solow se ve obligado a construir un modelo macroeconómico de ciclo comercial con un consumidor único e inmortal, un único bien producido por la única empresa existente, cuyo único empleado es a su vez el propietario... Así que puede afirmarse que lo que sirve para Robinson Crusoe no vale para la sociedad en su conjunto. Porque además aparecen efectos de distribución de la renta que impiden construir una curva de demanda agregada similar a la de un individuo *racional*, en la que la demanda aumenta a medida que el precio baja. Y, por tanto, la economía neoclásica no puede probar la metáfora de Adam Smith según la cual la conducta egoísta de cada individuo persiguiendo su propio interés es conducida por una *mano invisible* a promover el máximo bienestar de la sociedad en su conjunto (Keen, 2015).

La economía neoclásica se caracteriza por su formalismo matemático y hace del carácter *positivo* de la *ciencia económica* –frente al análisis *normativo* del deber ser– su seña de identidad, con la pretensión de conseguir para su economía el estatus de las ciencias *duras* y llegar a ser algo así como la física de las ciencias sociales (Husson, 2013). Sin embargo, el epistemólogo Mario Bunge (2010) la clasifica entre las pseudociencias por ocultar detrás de una fachada matemática aparentemente científica la vaguedad e incoherencia de sus conceptos clave, que además están desconectados de la realidad. Y Keen (2015) sostiene que es mucho más un sistema de creencias que una ciencia, calificándola de preciencia o pseudociencia, cuya excesiva dependencia del formalismo matemático, utilizado además de manera deficiente y sin reconocer los límites de la lógica matemática, oscurece la visión de la economía como ciencia social.

De hecho, la economía convencional se limita a estudiar las relaciones entre los seres humanos y la naturaleza y sus productos, pero excluye de su campo de acción las relaciones entre seres humanos o grupos de seres humanos. Se empeña así en recurrir al ejemplo de Robinson Crusoe –antes de someter a Viernes, claro– (Hymer, 1971) y en utilizar la figura del *homo economicus* –hombre económico–, cuyo comportamiento se presume *racional*... y cabe suponer que extensible a las mujeres (Marçal, 2016).

Esto se refleja en la famosa definición de Lionel Robbins (1935: 39): “La Economía es la ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre fines y medios limitados que tienen diversa aplicación”. Mientras que los autores clásicos reconocían la existencia de diferentes clases sociales con intereses enfrentados, el análisis neoclásico parte del individualismo metodológico, que la niega, para explicar los fenómenos económicos y sociales a partir de los comportamientos individuales. Poniendo el énfasis en la eficiencia en el uso de recursos escasos, la economía neoclásica elude una espinosa cuestión siempre presente en la economía política clásica, la del reparto entre las diversas clases sociales del excedente generado por la actividad económica.

Esa cuestión desaparece de escena cuando se parte de que el valor de una mercancía es el que marca la relación entre oferta y demanda, que determina su precio de mercado. Equiparando el valor de un bien con su precio de mercado, la escuela neoclásica rompe radicalmente con la economía clásica, que parte de diferentes versiones de la teoría del valor-trabajo que lo relacionan con su coste de producción. Y

7 Aunque, como explica José Manuel Naredo (2019), ese *homo economicus* recuerda más bien al perfil humano de un psicópata –por la escisión entre razón y emoción– o sociópata –por su falta de empatía–, y no responde más que a la peculiar noción occidental de naturales humana y de individuo, asociada a autores como Maquiavelo, Hobbes, Hume o Smith. Esta asume como normales y universalmente buenas y racionales la codicia, la avaricia y la agresividad contra el grupo, comportamientos que en otros tiempos y otras culturas supondrían la exclusión automática del grupo de semejante individuo. También Rita Laura Segato (2016) considera que la personalidad psicopática parece la mejor equipada para operar de forma funcional en el capitalismo actual.

tampoco distingue entre crear valor y extraer valor, cuando esto último –apropiarse de parte de la riqueza creada por otros– es precisamente lo que hacen los rentistas, cuya presencia destaca hoy en día en los sectores financiero, tecnológico y farmacéutico (Mazzucato, 2019).

Para la economía neoclásica, la renta se reparte en función de las productividades marginales de capital y trabajo. Esta teoría de la distribución, establecida por John Bates Clark, se presenta como una ley natural, una cuestión meramente técnica, que de una forma *objetiva*, aséptica, otorga a cada cual lo que ha creado, negando la existencia de lucha de clases. De hecho, Clark (1899: 7-9) contrapone explícitamente su criterio de que “a cada cual lo que ha creado”, con el de “algunos socialistas” que defienden “un cierto ideal de equidad en la distribución” consistente en “trabajar según la capacidad y pagar según la necesidad”. Y considera que la libre competencia, que identifica con las leyes naturales, hace posible una sociedad eficiente y justa. Por tanto, cualquier intervención del estado para redistribuir el ingreso – equidad– sería perjudicial para el crecimiento económico –eficiencia–.

Ahora bien, esa teoría de la distribución de la renta se basa en la función de producción neoclásica, que indica el máximo producto que puede lograrse con cada combinación de capital y trabajo. Pero la *polémica entre los dos Cambridge*<sup>8</sup> demostró hace más de medio siglo que esa función no se puede construir cuando se abandona el concepto neoclásico de capital, entendido como una *masilla* o *jalea* totalmente maleable y *homogénea*, y se acepta que es un conjunto *heterogéneo* de bienes de producción previamente producidos (Cohen y Harcourt, 2003; Keen, 2015). Y además Anwar Shaikh (1974 y 1980) ha demostrado que las regresiones del producto sobre series de trabajo y capital no son realmente funciones de producción, sino meras identidades contables<sup>9</sup>.

La imposibilidad lógica de construir la función de producción neoclásica debería bastar para anular su teoría de la distribución de la renta, ya que se construye sobre ella. Pero se sigue considerando válida. Por un lado, porque sus defensores, encabezados en esto por Milton Friedman, consideran que una teoría no puede juzgarse por sus premisas, sino solo por la medida en que sus predicciones se ajustan a la realidad; e incluso llegan a sostener que las presunciones no realistas son el sello distintivo de una buena teoría (Keen, 2015). Y, por otro, porque a pesar de sus debilidades teóricas y difícil encaje con la realidad social, el análisis neoclásico es el fundamento económico del neoliberalismo.

Si bien durante la expansión de la posguerra predominaba su versión suavizada de la *síntesis neoclásica*, que con un cierto aroma keynesiano admitía la intervención del estado para redistribuir la renta, desde mediados de los años 1970 domina la concepción neoclásica dura, que considera que los mercados se autorregulan. Y desde los años 1980 el análisis neoclásico es la doctrina económica hegemónica en el mundo académico. Hasta el punto de que en las facultades de economía apenas se enseña otra cosa, aunque existen muchas alternativas (Agenjo Calderón, 2020; Molero-Simarro, 2016; Agenjo Calderón et al., 2017).

A esa hegemonía han contribuido los poderosos laboratorios de ideas –*think tanks*– neoliberales, que siempre la han impulsado, aunque con especial empeño e incidencia desde los años 1970<sup>10</sup> (d'Eramo, 2022). Y durante las últimas décadas las agencias públicas de evaluación de la calidad de la educación universitaria, que supervisan los planes de estudios y acreditan al profesorado, también contribuyen a ello. Sometiéndose a los dictados de unas pocas multinacionales que editan la mayoría de las revistas

8 Se trata del debate teórico que enfrentó a economistas de las Universidad de Cambridge (Inglaterra) y del Instituto Tecnológico de Massachusetts, sito en Cambridge (Estados Unidos), durante algo más de veinte años a partir de mediados de los 1950. Los participantes más destacados del lado británico, *neorricardiano* aunque también *poskeynesiano*, fueron Piero Sraffa y Joan Robinson, mientras que el lado estadounidense, neoclásico, estuvo encabezado por Paul Samuelson.

9 Una función de producción es una relación técnica, que indica el producto que puede obtenerse con cada combinación de factores de producción –capital y trabajo–, mientras que una identidad contable, que como tal siempre se cumple, simplemente muestra la distribución de la renta entre los factores de producción.

10 Estos se refleja también en los Premios Nobel de Economía, que, comenzando por Fiedrich A. Hayek en 1974 y Milton Friedman en 1976, luego se han otorgado a numerosos representantes de esta corriente, como Becker, Coase, Fama, Fogel, Hansen, Lucas, Schultz o Stigler.

académicas *de prestigio* obteniendo pingües beneficios (Larivière et al., 2015; Butler et al., 2023; Haustein et al., 2024; Delgado-López-Cózar y Martín-Martín, 2024), condicionan la carrera académica sobre la base de la racionalidad neoliberal, que entroniza la competencia. Y, en economía, marginan a las corrientes de pensamiento crítico de la docencia y la investigación (Palazuelos, 2022).

Por eso, si se quiere estudiar seriamente la desigualdad en la distribución de la renta y la riqueza y luchar contra ella desde la convicción ética, hay que escapar del análisis neoclásico y su secuela neoliberal, que la defienden en aras de la eficiencia económica. Porque dan cobertura a las élites económicas, que denuestan lo público, lo común –que puede gestionarse eficientemente, en contra de lo que dice su propaganda–, mientras lo saquean para enriquecerse. Y para ello cuentan con la connivencia y ayuda de las élites políticas, cooptadas con cierta discreción mediante la labor de lobby y las puertas giratorias, pero sin renunciar a la proyección pública para legitimarse, como en la celebración anual del Foro Económico Mundial, también conocido como Foro de Davos.

Por ello, resulta imprescindible avanzar en la construcción de un paradigma integrador de las distintas corrientes críticas, que sea capaz de amalgamar las perspectivas de la economía política, la economía feminista y la economía ecológica<sup>11</sup>, en lo que se ha dado en llamar *economía inclusiva* (Álvarez Cantalapiedra et al., 2012; Álvarez Cantalapiedra y Martínez González-Tablas, 2020; Álvarez Cantalapiedra, 2024), perspectiva alternativa en la que este trabajo se enmarca.

El gran reto epistemológico de la economía inclusiva consiste en integrar desde una posición ecléctica las aportaciones más relevantes de diversos enfoques *heterodoxos* de la economía. Primero entre ellos y, luego y más complicado, en el marco de análisis definido por la economía ecológica y la economía feminista. Porque, con pocas excepciones, el objeto de estudio de esos enfoques se circunscribe al subsistema económico, cuya actividad se pretende medir con el PIB, error que comparten con la *ortodoxia* neoclásica<sup>12</sup>.

Por ejemplo, la teoría marxista del valor-trabajo, clave para explicar la explotación capitalista, tiene difícil encaje con la economía ecológica y con la economía feminista, sobre todo con sus enfoques más radicales. Así, de acuerdo con Naredo (2015), aunque Marx y Engels se preocuparon de asuntos ambientales, para ellos la única fuente de valor y riqueza es el trabajo humano, lo que, a pesar de su enfoque materialista, les lleva a excluir de su visión global de lo económico, y concretamente de la producción, el análisis del medio físico y los límites que este impone al desarrollo de las fuerzas productivas<sup>13</sup>.

Por su parte, la economía feminista *de la ruptura*<sup>14</sup> constata la existencia de un conflicto entre la sostenibilidad de la vida –entendida como un fin en sí misma, no como mera mercancía fuerza de trabajo– y la lógica

11 Se hace referencia a la economía propiamente *feminista* y a la auténtica economía *ecológica*, no a sus sucedáneos, la economía *de género* y la economía *ambiental*, que no cuestionan los fundamentos de la economía neoclásica, reduciendo todo a valores monetarios intercambiados en los mercados (Agenjo Calderón et al., 2017). Y ello siendo conscientes de que sería más correcto hablar de economías ecológicas y economías feministas, dada la diversidad de enfoques existentes.

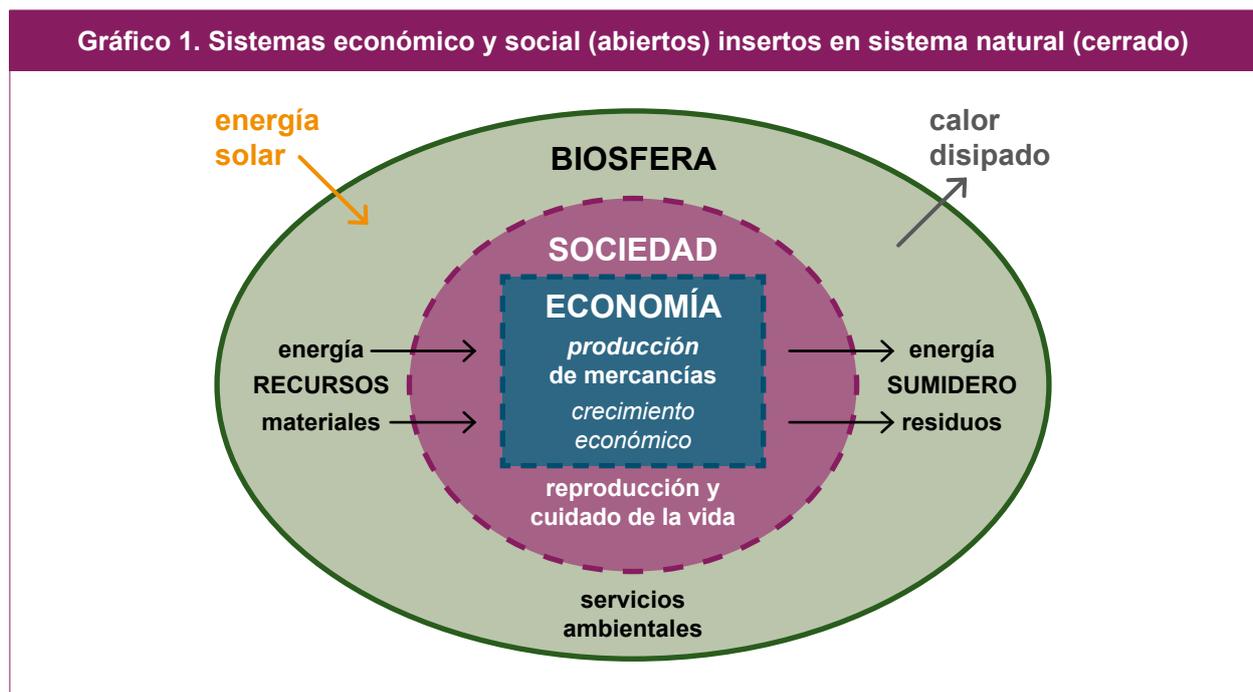
12 Agenjo Calderón et al. (2017) presentan numerosos ejemplos de interacción positiva entre las diversas corrientes de pensamiento económico heterodoxo. Y también señalan vínculos entre estas y la economía ecológica y la economía feminista. Pero no se pueden obviar los problemas que enfrenta su integración.

13 Autores como John Bellamy Foster (2015), que parte del análisis por Marx del metabolismo universal de la naturaleza, o Kohei Saito (2022), que añade una relectura de los últimos escritos de Marx, discrepan de esa visión que reduce el marxismo a lo social y lo considera inadecuado para abordar la cuestión ecológica.

14 Dentro de la economía feminista, Pérez Orozco (2019) diferencia entre un enfoque más *integrador*, que, entre otros, incluye al feminismo marxista, y otro más *rupturista*. Y aunque el feminismo materialista critica a Marx, en particular por no abordar el trabajo reproductivo de las mujeres, asume y reformula otras de sus aportaciones (Federici, 2018). En cambio, el feminismo de la ruptura considera que ese enfoque integrador realiza un análisis dual, en el que el capitalismo opera en el mercado y en lo público, mientras que el patriarcado opera en el ámbito privado-doméstico. Así, a la explotación de clase, derivada del trabajo asalariado, se le suma la opresión de género, materializada en el trabajo doméstico, pero sin articular adecuadamente la interacción dinámica entre ambas relaciones de poder.

de la acumulación, que además de capitalista es heteropatriarcal. A diferencia del conflicto capital-trabajo analizado por el marxismo, este conflicto capital-vida enfrenta al capital con todos los trabajos, no solo con el asalariado, de manera que existe una contradicción estructural e irresoluble entre el proceso de valorización del capital y el proceso de sostenibilidad de la vida (Pérez Orozoco, 2019). Y, por motivos muy diferentes, desde el enfoque poskeynesiano se considera que el análisis marxista saldría reforzado abandonando su teoría del valor trabajo (Keen, 2015).

De manera que el diálogo es difícil, pero resulta imprescindible. Porque comprender y afrontar la problemática realidad económica exige realizar un análisis integrado de sus aspectos socioeconómico, ecológico y de género, que se entremezclan y exacerbaban mutuamente (Martínez González-Tablas y Álvarez Cantalapiedra, 2020).



Fuente: elaboración propia.

Para ello hay que partir de considerar que el objeto de estudio de la economía es la organización de los procesos de extracción y transformación –*producción*–, distribución y consumo de bienes y servicios que satisfacen las necesidades materiales de los seres humanos. Estas actividades constituyen un subsistema que se inserta en un sistema social más amplio, incardinándose ambos en el sistema natural (gráfico 1).

En este sentido, debe tenerse en cuenta que la actividad económica y social de los seres humanos forma parte de un sistema abierto que se inscribe dentro de la biosfera, el sistema natural del que depende para la obtención de recursos y la absorción de residuos. A su vez, este sistema intercambia energía con el exterior, el sistema solar, pero no materiales, por lo que se considera un sistema cerrado. Y eso implica asumir que hay una incompatibilidad esencial entre un planeta físicamente limitado y el capitalismo industrial, cuyo funcionamiento requiere un crecimiento continuado de la *producción* y el consumo.

Pero la economía neoclásica supone que la tierra y sus recursos siempre pueden ser sustituidos por el capital, desconectándose completamente del mundo físico. Y como el capital puede expresarse en dinero, todo el razonamiento puede circunscribirse a los valores de cambio. De acuerdo con José Manuel Naredo (2015), con esta ruptura epistemológica neoclásica, la economía queda encerrada en un *reduccionismo monetario*, pasando de considerar que el objetivo del sistema económico consistía en *acrecentar la producción de riquezas renacientes sin menoscabo de los bienes fondo*, como sostenía la escuela fisiócrata, a confundirlo con el mero *revender con beneficio*.

Así, se contabilizan en positivo *producción, renta y consumo*, considerados fuente de progreso, sin tener en cuenta el deterioro ecológico y social que conllevan, que no se resta del PIB (Producto Interior Bruto). Se sostiene que con capital y trabajo se *produce* riqueza, aunque se trate de una mera extracción de mineral de la corteza terrestre, una demolición o una actividad contaminante. Encubriendo el deterioro ecológico se magnifica el *crecimiento*, al contabilizar procesos de mera extracción o adquisición como creadores de riqueza, de *valores añadidos* –diferencia entre el precio de venta de un bien o servicio y el coste monetario de los recursos utilizados en su obtención– cuya suma da lugar al PIB. Todo ello para magnificar un *crecimiento económico* desligado del mundo físico, sin analizar otras formas de lucro derivadas de la creación de dinero –bancario y financiero– y de las plusvalías obtenidas con el intercambio de bienes patrimoniales –inmuebles, acciones, empresas...–, que tienen particular importancia en el actual contexto de financiarización (Naredo, 2019).

Por eso hay que avanzar en la definición y aplicación de indicadores alternativos del rápido deterioro ambiental que sean coherentes con las concepciones utilizadas, midiendo en unidades físicas la actividad económica, el metabolismo extractivo de la civilización industrial. Así, la *huella ecológica* informa sobre la insostenibilidad de la enorme generación de residuos y el abuso de los recursos renovables por parte de los seres humanos, que desde los años 1970 vienen superando la capacidad de carga biológica de la Tierra o *biocapacidad*. En la actualidad esta sobreexplotación de los ecosistemas es un 75% mayor de lo que el planeta puede regenerar anualmente. Es decir, la biosfera tarda un año y nueve meses en regenerar los recursos renovables utilizados y absorber el CO<sub>2</sub> emitido cada año (WWF, 2022).

Por su parte, la acelerada extracción primaria de recursos no renovables –materiales de cantera, minerales metálicos, combustibles fósiles– conduce irreversiblemente hacia su agotamiento, dado que el planeta es un sistema cerrado en materiales. Así, donde la economía convencional ve un proceso de producción que genera ganancias monetarias –valor añadido–, la física registra pérdidas en unidades energéticas. Porque el segundo principio de la termodinámica establece que en todos los procesos físicos se pierde energía utilizable –*exergía*–, cuya contabilización sirve para medir los costes físicos que originan esos procesos *productivos* mediante el cálculo del coste de reposición de los recursos naturales, no solo del coste monetario de su extracción.

Con este enfoque se constata que la Tierra se aproxima cada vez más rápido hacia un estado de máxima entropía, con ausencia de recursos minerales y combustibles fósiles, y con una atmósfera e hidrosfera degradadas y sobrecalentadas por el cambio climático, que Antonio Valero y Alicia Valero (2014) han llamado *Thanatia*. Y también se subraya el hecho de que la imprescindible transición energética –sustitución de combustibles fósiles por energías renovables– no es tan verde como a menudo se presenta. Requiere una creciente extracción de numerosos minerales necesarios para fabricar las tecnologías que aprovechan las fuentes renovables de energía, algunos de ellos con importantes riesgos de suministro. Así, hay trece elementos cuyo pico máximo de extracción ya se ha sobrepasado –antimonio, oro y plata– o está previsto para antes de 50 años –manganeso, molibdeno, indio, níquel, litio, tántalo, bismuto, zinc, telurio y cobre– (Valero et al., 2021).

El reduccionismo monetario propio de la economía neoclásica también implica una creciente disociación entre el valor monetario y el coste físico y humano de la actividad económica, de manera que cuanto mayor es el coste físico y más penoso el trabajo recibe una menor valoración monetaria, y viceversa, en lo que Naredo y Valero (1999) han denominado la Regla del Notario. Esto supone que las fases iniciales de extracción y elaboración de un bien, que conllevan altos costes físicos y trabajos más penosos, son las menos retribuidas, mientras que las etapas finales de gestión, comercialización y venta capturan la mayor parte del valor, por lo que generan desigualdad social. Y, como en el comercio internacional también dominan los que realizan la últimas fases de elaboración y venta de los productos sobre los que se encargan de suministrarles las materias primas, también implica una polarización territorial, típica de un modelo centro/periferia, así como la explotación ecológica del Sur extractivista por parte del Norte industrializado. Todo ello acentuado durante las últimas décadas por la financiarización de la economía, que amplía y acelera la desigualdad entre países, empresas y personas (Naredo, 2019).

Por su parte, la economía feminista denuncia la invisibilización del trabajo del hogar y de cuidados, imprescindibles para la reproducción de la vida pero ausentes en el análisis económico convencional. Si bien la economía política clásica admite la existencia de una interrelación entre los subsistemas de producción de mercancías y de reproducción de personas, considera que lo que queda fuera de la esfera mercantil no es *economía* y que las actividades que allí se desarrollan no son *trabajo*. Se establece así la diferencia entre los espacios público –masculino– y privado-doméstico –femenino–, típico del capitalismo heteropatriarcal. Y con la escuela neoclásica desaparece del análisis económico cualquier cuestión ajena al mercado, conformando lo que Amaia Pérez Orozco (2019) denomina un sistema socioeconómico con forma de iceberg, en el que la reproducción es el otro oculto de la *producción*.

Al no considerar el trabajo del hogar –cocina o limpieza– y de cuidados –infancia, vejez, discapacidad o enfermedad– cuando se realiza sin remuneración<sup>15</sup>, se están dejando de contabilizar el 40,8% de las horas trabajadas a nivel mundial, el 76,2% de ellas realizadas por mujeres. Esto ayuda a entender la menor participación de las mujeres en el mercado de trabajo pagado y su mayor presencia en el empleo a tiempo parcial, de manera que solo realizan el 36,3% de las horas de trabajo remunerado a nivel mundial. Ahora bien, sumando el tiempo dedicado al trabajo remunerado y no remunerado, las mujeres, que son algo menos de la mitad de la humanidad –el 49,7% en 2021, según el Banco Mundial–, se hacen cargo del 52,6% de las horas trabajadas en el mundo (OIT, 2019a).

Además, fenómenos como la segregación ocupacional –empleos feminizados y por ello desvalorizados–, el *suelo pegajoso* –dificultad para abandonar los empleos más precarios y peor pagados– y el *techo de cristal* –obstáculos que dificultan el ascenso profesional– se traducen en la brecha salarial de género. Esta supone que a nivel mundial las mujeres ganen aproximadamente un 20% menos que los hombres. En torno a un 16% menos si la brecha se calcula por hora trabajada y rondando el 21% si se estima sobre el salario mensual, dada la mayor presencia de las mujeres en el empleo a tiempo parcial (OIT, 2019b). Con menos participación que los hombres en el empleo remunerado y cobrando menos que ellos cuando lo hacen, resulta fácil entender que la parte de las mujeres en la renta y la riqueza mundial también sea notablemente menor<sup>16</sup>.

En el origen de esa división sexual del trabajo y las desigualdades a las que da lugar se encuentra el patriarcado, esto es, la institucionalización de un sistema social de dominio de los hombres sobre las mujeres, que precede al capitalismo pero adquiere particular intensidad con él (Segato, 2016). Por eso, el modelo de equilibrio económico general en competencia perfecta, cuyos agentes carecen de poder por definición, está incapacitado para dar cuenta de ellas. Y también para explicar cabalmente otros muchos aspectos de la realidad socioeconómica, ya que el poder es un concepto fundamental en las ciencias sociales (Perroux, 1981).

Como muestra la economía marxista, la tendencia del capital a su *concentración* –crecimiento de los capitales individuales– y *centralización* –fusión de diversos capitales en uno solo de mayor tamaño–, conduce a que, con el paso del tiempo, en cada sector económico compitan menos empresas más grandes. Es decir, a una creciente monopolización<sup>17</sup> de los mercados que, unida al proceso de internacionalización que también caracteriza al capitalismo industrial, ha dado lugar a gigantescas empresas transnacionales (ETN), cuya capacidad de influir sobre los mercados es evidente. Y genera grandes desigualdades en la

15 En el trabajo doméstico remunerado también son mayoría las mujeres: el 70,2% del empleo mundial del sector (OIT, 2019a).

16 Las pocas estimaciones disponibles muestran que actualmente los hombres retienen del orden del 60% de la riqueza mundial y las mujeres se reparten el 40% restante. Y esto gracias al ligero incremento que se ha observado durante las últimas décadas en Europa, Norteamérica y China (Credit Suisse, 2018).

17 Aunque en sentido estricto *monopolio* significa que hay un único vendedor o comprador en un mercado, aquí se usa en referencia a cualquier situación en la que un reducido número de empresas –literalmente, *oligopolio*– tiene un poder de mercado significativo y duradero; es decir, cuenta con capacidad a largo plazo para aumentar precios o excluir a competidores. Este sentido amplio del término es habitual en diversas corrientes heterodoxas de la economía, pero también en la normativa *antitrust* estadounidense: <https://www.ftc.gov/advice-guidance/competition-guidance/guide-antitrust-laws/single-firm-conduct/monopolization-defined>

distribución de la renta y la riqueza entre países, a través de la división internacional del trabajo, y entre personas (Arrizabalo, 2014).

La economía poskeynesiana, particularmente la que se reclama de Michal Kalecki (1956), también reconoce ese *poder de mercado* de las empresas, que queda muy lejos de la competencia perfecta neoclásica. Y sirve para determinar el margen de beneficio de las empresas en función de su grado de monopolio y, con él, la distribución de la renta entre capital y trabajo asalariado.

El poder también es una categoría básica para el institucionalismo crítico, que sitúa a los agentes económicos en su contexto histórico específico, sobre el cual pueden influir, generando cambio institucional (Veblen, 1899). El papel del estado, el mercado y otras instituciones viene determinado por las estructuras de poder social y económico, que evolucionan a lo largo del tiempo. Y ese conjunto de reglas formales e informales que configuran el funcionamiento de cada sociedad –las instituciones– son las que determinan la distribución de la renta y la riqueza.

Los enfoques críticos de la economía del desarrollo también introducen elementos que contradicen las premisas de la economía neoclásica y les permiten analizar la realidad y proponer estrategias y políticas que van más allá del crecimiento del PIB. El desarrollo humano lo sitúa como un mero medio, entre otros, para alcanzar el bienestar de las personas, que es el fin perseguido. Y el auténtico desarrollo sostenible –construido sobre la sostenibilidad fuerte del capital natural– se plantea satisfacer las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer las posibilidades de las generaciones futuras para atender sus propias necesidades. Por lo que, ante la desigualdad en la distribución de la riqueza, se propone su redistribución equitativa entre los actuales seres humanos y entre generaciones.

La economía inclusiva trata de articular las aportaciones de estos enfoques tan diversos, mostrando que el ámbito de la reproducción y el cuidado de las personas y el de los ecosistemas que soportan la vida subyacen al de la producción generalizada de mercancía, considerando a su vez que el funcionamiento específico del sistema capitalista resulta imprescindible para interpretar lo que ocurre en los otros dos ámbitos. Como sostienen Santiago Álvarez Cantalapiedra y Ángel Martínez González-Tablas (2013: 141):

“En suma, la dinámica inherentemente expansiva del capital y los rasgos específicos de un sistema económico que (...) funciona alentado por una tasa de ganancia que se apoya en esquemas distributivos injustos basados en la explotación del trabajo mercantil y el ámbito doméstico, la socialización de costes, la apropiación de los recursos públicos y la desposesión de los bienes comunes de toda la sociedad, otorgan singularidad al análisis de los procesos que ponen continuamente en jaque las condiciones sociales y ambientales sobre los que las sociedades desarrollan su existencia”.

Por tanto, la economía inclusiva constituye una base analítica mucho más pertinente que la de la economía neoclásica para estudiar la actividad socioeconómica. Porque, lejos de ocultarlas y eludirlas –recuérdese el desapego neoclásico sobre el realismo de las premisas de su análisis–, visibiliza e integra todas las dimensiones que resultan determinantes para ello.

En la cuestión específica de la distribución de la renta y la riqueza, la economía inclusiva sirve de base para sostener el principio que se resume en el conocido aforismo *de cada cual según sus capacidades, a cada cual según sus necesidades*. Este criterio ético de cooperación fraternal se contrapone al de que unos hipotéticos mercados autorregulados otorguen *a cada cual según lo que ha aportado*, que la teoría neoclásica de la distribución ampara –de manera presuntamente aséptica, aunque cargada de ideología– para naturalizar la desigualdad y justificar las bondades del capitalismo industrial.

Ese principio distributivo se apoya en diversas formulaciones ideadas por el pensamiento socialista en los albores del capitalismo industrial y se popularizó como lema a mediados del siglo XIX, asociándose al comunismo y siendo asumido por Marx años más tarde (Vigo Serralvo, 2020). No obstante, conviene precisar que, de acuerdo con Marx (1891), durante la transición a una sociedad comunista seguiría

rigiendo el criterio capitalista de *a cada cual según lo aportado*, y no sería hasta alcanzar la fase superior de la sociedad comunista cuando se aplicara el principio de *cada cual según sus capacidades, a cada cual según sus necesidades*. Y es que para ello sería necesario un gran crecimiento de las fuerzas productivas y la abundancia de riqueza colectiva.

Ahora bien, la economía política debe integrar las dimensiones feminista y ecológica. Así que, además de introducir el importante matiz de que lo que cada cual aporta tiene necesariamente que incluir los trabajos domésticos y de cuidados, hay que preguntarse si es posible llegar a esa sociedad de la abundancia en un planeta finito. La respuesta depende de qué concepción se tenga de la abundancia, porque, como ya señalara Mahatma Gandhi, no es lo mismo satisfacer las necesidades de las personas –para lo que él creía que la naturaleza ofrece lo suficiente– que su codicia. Por tanto, nos situaríamos fuera del marco del capitalismo, en cualquiera de sus modalidades, y de lo que se dio en llamar socialismo realmente existente, en referencia al extinto bloque soviético, por lo que se hace necesario transitar hacia una organización social alternativa a ambos.

Sobre las propuestas alternativas al capitalismo neoliberal que se desprenden del enfoque de la economía inclusiva se vuelve en las reflexiones finales. Antes toca realizar el análisis de la desigualdad en la distribución de la renta y la riqueza, empezando por las cuestiones metodológicas, que se presentan a continuación.

## 2.2. La medición de la desigualdad en el reparto de la renta y la riqueza

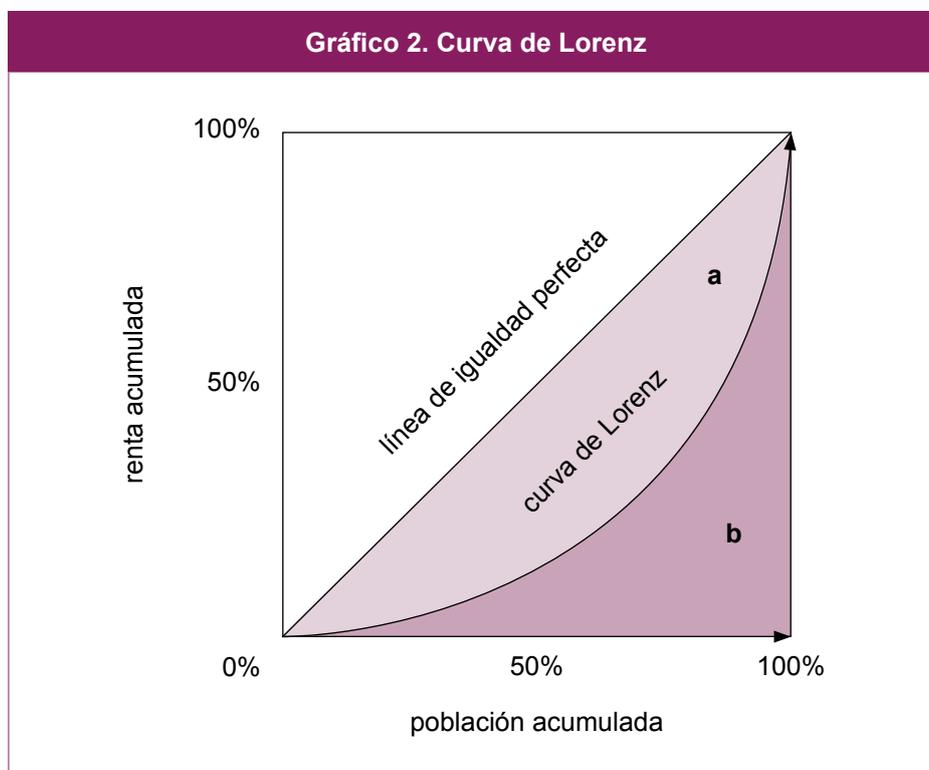
Lo primero que hay que hacer para medir la desigualdad de una sociedad es establecer una distribución que muestre el número de personas que la componen y la parte de la renta o la riqueza total que le corresponde a cada una de ellas. Una vez ordenados los datos de menor a mayor, se dividen en grupos que se denominan percentiles e indican el porcentaje de la población que está por debajo de cada uno de ellos. Así, una persona del percentil 30 está por encima del 30% de esa población. Cuando se divide a la población en cinco partes, de manera que cada tramo representa un 20%, se llaman quintiles; y deciles, si cada tramo supone un 10% de la distribución. El quinto decil es la mediana, que es el valor central que separa a una población en dos mitades. Y el noveno decil es el más alto.

Esto permite visualizar la concentración de la renta en algunos de ellos, típicamente el 10% o 1% de la población con ingresos más elevados, así como la pobreza de otros. Y también se usa para establecer sencillos cocientes entre los tramos con mayor y menor nivel en la distribución de la renta. Por ejemplo, la ratio P80/P20 –también conocida como ratio quintil–, entre el percentil 80, o quintil superior, respecto al percentil 20, o quintil inferior; o las ratios P90/P50 o P90/P10. Esta es una forma de presentar la desigualdad en la distribución de la renta y la riqueza muy intuitiva y fácil de interpretar.

Sin embargo, a menudo se divide el umbral a partir del cual se sitúa el 10% más rico entre el umbral correspondiente al percentil 50 –la mediana– o al percentil 10. Eso tiene el inconveniente de no tomar en consideración una parte muy importante del total de la renta o la riqueza, ya que el 10% superior suele apropiarse de uno o dos tercios del ingreso y entre la mitad y el 90% del patrimonio. Claro que proporciona una visión más tranquilizadora de la desigualdad, lo que parece ser el objetivo de las administraciones nacionales e internacionales que publican esas estadísticas. Por eso es preferible establecer esas relaciones entre las partes de la renta o la riqueza retenidas por cada grupo –o su ingreso o patrimonio medio<sup>18</sup>–, en vez de entre los umbrales que los separan (Piketty, 2014 y 2019).

18 Esta es la opción que se utiliza en el tercer apartado de este trabajo para elaborarlas a partir de los datos proporcionados por la World Inequality Database (WID). Se usan principalmente la relación entre la renta media del 1% con mayores ingresos respecto a la renta media del 50% con menores ingresos (P99/P50) y la ratio entre el ingreso medio del 10% con mayor renta relativo al ingreso medio del 50% con menor renta (P90/P50).

Alternativamente se utilizan indicadores sintéticos, que resumen en una cifra el nivel de desigualdad. El índice de Gini es el más conocido y utilizado de los indicadores sintéticos de la desigualdad en la distribución de la renta y la riqueza. Y, al igual que otros menos populares como los de Theil o Atkinson, se relaciona con la curva de Lorenz. Esta es una representación gráfica de la desigualdad presentada en 1905 por Max O. Lorenz



Fuente: elaboración propia.

El eje horizontal representa el porcentaje acumulado de la población y el eje vertical el porcentaje acumulado de la renta o la riqueza. Si la distribución fuera perfectamente equitativa –al 10% de las personas les corresponde el 10% del ingreso, y así sucesivamente– la curva coincidiría con la línea de 45 grados que pasa por el origen, su bisectriz. Y si hubiera una desigualdad perfecta –un solo individuo acapara todo el ingreso– coincidiría con los catetos del triángulo rectángulo formado por la bisectriz, como hipotenusa, con el eje horizontal y el eje vertical derecho.

Sobre esta base, Corrado Gini estableció en 1912 el coeficiente que lleva su nombre. Es el resultado de dividir el área entre la curva de Lorenz y la bisectriz (*a*) –conocida como área de concentración– entre el área total situada por debajo de la bisectriz (*a+b*); es decir:  $a/(a+b)$ . El *coeficiente* de Gini es un número entre 0, que corresponde a la igualdad perfecta, y 1, que representa la perfecta desigualdad. El *índice* de Gini es ese coeficiente expresado en porcentajes, por lo que varía entre 0 y 100.

Aunque normalmente se presume su objetividad, al usar el índice de Gini implícitamente se asume que los cambios en la parte media de la distribución tienen mayor influencia sobre su valor que los que ocurren en los extremos. Y también que las variaciones en ambos extremos –más rico y más pobre– tienen el mismo peso (Piketty, 2014 y 2019; Husson, 2023).

Además, si se comparan los índices Gini de dos países, solo se puede afirmar que el que lo tenga menor es menos desigual que el otro si sus curvas de Lorenz no se cruzan. Porque si lo hacen eso dependerá de la importancia que se dé a la desigualdad en diferentes partes de la distribución. Así que, al igual que

otros indicadores, no es una medida neutral de la desigualdad, no es algo puramente científico, sino que implica valoraciones normativas sobre la distribución de la renta deseable. Por ello, Anthony Atkinson produjo en 1970 un mecanismo para explicitar las preferencias sobre la desigualdad implícitas en la comparación entre dos distribuciones<sup>19</sup>. Pero, dada su complejidad, el índice de Atkinson ha tenido mucha menos difusión que el de Gini.

Por su parte, en 2011 Gabriel Palma observó que en la mayoría de las economías la mitad del Producto Interior Bruto (PIB) es capturado por el 50% intermedio de la distribución acumulada de la renta – deciles 5 a 9–, situado entre las personas pobres –deciles 1 a 4– y las ricas –decil 10–. A partir de esa observación, el llamado Ratio de Palma se calcula dividiendo la parte del PIB retenida por el 10% más rico de la población entre la parte obtenida por el 40% más pobre. Este indicador de cómo se reparte la mitad del PIB –la otra mitad está en manos de la *clase media*– entre ricos y pobres evita la hipersensibilidad del índice de Gini a lo que ocurre en la parte media de la distribución y su relativa insensibilidad a lo que pasa en los extremos. Por eso y por su simplicidad resulta más relevante para tomar decisiones políticas sobre la desigualdad en cada país, especialmente en lo relativo a la reducción de la pobreza (Cobham et al., 2015). En cierto modo, esto se refleja en la primera meta del décimo Objetivo de Desarrollo Sostenible fijado por Naciones Unidas para 2030, que es “lograr progresivamente y mantener el crecimiento de los ingresos del 40% más pobre de la población a una tasa superior a la media nacional”.

Otra limitación del índice de Gini es que, salvo en ciertas circunstancias especiales, no se puede descomponer por grupos a fin de analizar la parte de la desigualdad atribuible a cada uno de ellos. En cambio, los índices de Theil siempre admiten la descomposición aditiva, de manera que el índice agregado es la suma de un componente *inter*-grupos, que mide la desigualdad externa, y otro *intra*-grupos, que mide la desigualdad interna.

Además del indicador utilizado, la medición de la desigualdad también depende del tipo y la calidad de los datos que se empleen. La fuente de información más utilizada son las encuestas a los hogares, resultado de entrevistas personales sobre los ingresos, el patrimonio y otras variables demográficas y sociales. Esto permite relacionar las desigualdades de renta y riqueza con otras desigualdades como las de género, origen étnico, educación, o territorio.

Sin embargo, las encuestas a los hogares tienen el inconveniente de no cubrir adecuadamente los niveles altos de renta y de riqueza, sobre todo los más altos, que quedan infrarrepresentados. Y también resulta problemático el que se centren en el consumo, que es un indicador de la riqueza mucho más relevante para la parte más pobre de la sociedad que para la más rica, que ahorra una parte muy importante de su renta. Eso conduce a una infravaloración sistemática de la renta y la riqueza de la parte más pudiente de la distribución, lo que implica presentar niveles de desigualdad menores que los realmente existentes.

Para superar esas limitaciones de las encuestas a los hogares conviene recurrir a otras fuentes de información. Especialmente a las fiscales, que ofrecen una mejor cobertura de la parte alta de la distribución de la renta y la riqueza y, además, abarcan periodos de tiempo mucho más largos. No obstante, debido a la evasión fiscal, los datos procedentes de los impuestos también infravaloran la parte de las rentas más altas, aunque mucho menos que los de las encuestas a los hogares. Y, especialmente en los países del Sur económico, no cubren la actividad de una gran parte de la población más pobre, que al actuar en la economía informal o sumergida no paga impuestos directos. Por eso deben combinarse todas las fuentes de datos disponibles, incluidas las cuentas nacionales. Estas tienen la ventaja de responder a definiciones establecidas por organismos internacionales, lo que facilita su comparación (Atkinson, 2010; Piketty, 2014).

<sup>19</sup> Atkinson introduce la idea de *renta igualitaria equivalente*, que le permite valorar en términos de una función de bienestar social el porcentaje de renta desperdiciada por la desigualdad existente.

A pesar de esas consideraciones, la mayoría de las bases de datos existentes solo proporcionan información proveniente de las encuestas a los hogares<sup>20</sup>. Es cierto que en algunos casos intentan completarla con otras fuentes para reflejar mejor lo que ocurre en la parte más alta de la distribución de la renta y la riqueza. Así, el Instituto de investigación de Credit Suisse usa las listas de las personas más ricas de *Forbes* y otras publicaciones para ajustar el reparto de la riqueza en ese tramo (Credit Suisse, 2021b).

En este sentido destaca el proyecto World Inequality Database (WID), Base de Datos de Desigualdad Mundial, que en 2017 sucedió a la World Top Incomes Database (WTID) impulsada por Anthony Atkinson y Thomas Piketty desde 2011. La WID combina sistemáticamente datos de fuentes fiscales, encuestas, riqueza y cuentas nacionales. Con ellos reconstruye la Renta Nacional –PIB menos la depreciación del capital más la renta extranjera neta– y la Riqueza Nacional de cerca de doscientos países en el periodo más largo posible con las fuentes disponibles (Alvaredo et al., 2018). A pesar de su intención de ampliar su ámbito de estudio a la desigualdad de género<sup>21</sup> y las injusticias ecológicas (Chancel, 2022), su principal limitación es que las series de datos sobre distribución de la renta y la riqueza no están desagregadas por sexo.

La WID ha ido refinando sus estimaciones y actualmente prefiere presentar la renta nacional antes de impuestos<sup>22</sup> y por persona adulta, en lugar del habitual PIB por habitante. Y también ha optado por utilizar dólares o euros en paridad de poder adquisitivo (PPA), tanto para los datos de renta como de riqueza. Dada su cobertura y fiabilidad, así como que todos sus datos son de libre acceso –como el resto de proyectos y publicaciones del World Inequality Lab que lo sustenta–, la WID es la principal fuente de información del siguiente apartado, que presenta la evolución de la desigualdad en la distribución de la renta y la riqueza.

Ahora bien, también se utilizan otras fuentes, particularmente los informes sobre la distribución de la riqueza mundial publicados anualmente desde 2010 hasta 2022 por el Instituto de investigación de Credit Suisse y a partir de 2023 por UBS<sup>23</sup>. Contienen datos sobre la riqueza neta –es decir, descontadas las deudas– de la población adulta de 217 economías desde el año 2000. Conviene advertir que sus estimaciones difieren bastante en los niveles de riqueza de las presentadas por la WID, si bien las tendencias generales señaladas son compatibles. Esto se debe a que usan distintas fuentes y asunciones metodológicas. Y en particular a que la WID realiza las comparaciones internacionales utilizando las paridades de poder adquisitivo (PPA), que tienden a reducir la magnitud de las desigualdades entre países ricos y pobres, mientras que Credit Suisse y UBS prefieren usar los tipos de cambio de mercado<sup>24</sup>.

20 Es el caso de la PovcalNet del Banco Mundial (<http://iresearch.worldbank.org/PovcalNet>), las Income (IDD) and Wealth (WDD) Distribution Databases de la OCDE (<https://www.oecd.org/en/data/datasets/income-and-wealth-distribution-database.html>), el Luxembourg Income Study (LIS) y la Luxembourg Wealth Study Database (LWS) (<https://www.lisdatacenter.org>), y la Base de Datos Socioeconómicos para América Latina y el Caribe (SEDLAC) (<https://www.cedlas.econo.unlp.edu.ar/wp/estadisticas/sedlac>). Y también de las iniciativas que compilan datos de otras fuentes, como la World Income Inequality Database (WIID) de UNU-WIDER (<https://www.wider.unu.edu/project/world-income-inequality-database-wiid>), el Lakner-Milanovic World Panel Income Distribution (LM-WPID) (<https://www.worldbank.org/en/research/brief/World-Panel-Income-Distribution>) y la Standardized World Income Inequality Database (SWIID) (<https://fsolt.org/swiid>).

21 En su último Informe sobre la desigualdad mundial han introducido estimaciones sobre la participación de las mujeres en los ingresos laborales totales a partir de 1990, mostrando que han subido desde cerca del 30% a algo menos del 35% en 2020 (Chancel et al., 2021).

22 La desigualdad antes de impuestos y transferencias –excepto pensiones y prestaciones por desempleo– informa sobre la distribución de la renta primaria o de mercado. En las economías del Norte, considerar el efecto redistributivo de los impuestos y transferencias corrientes sobre la renta disponible reduce la desigualdad entre un 20% y un 30% aproximadamente (Piketty, 2019).

23 UBS absorbió a Credit Suisse en marzo de 2023.

24 Así, por ejemplo, para Credit Suisse, en 2021 la riqueza por persona adulta de Suiza es de 696.604 dólares, mientras que la de la República Democrática del Congo es de 1.438 y la de Haití de 1.358 (Credit Suisse, 2022b). Es decir, la de Suiza es 484 veces mayor que la de la RD del Congo y 513 veces mayor que la de Haití. Sin embargo, para la WID, ese mismo año, la riqueza media de Suiza es de 604.549 dólares, la de la RD del Congo es de 3.044 y la de Haití de 13.777. Es decir, la de Suiza es 199 veces mayor que la del Congo y 44 veces mayor que la de Haití.

### 3. Desigualdad en la distribución de la renta y la riqueza durante el capitalismo industrial

En este apartado se comienza distinguiendo las fases que ha atravesado el capitalismo industrial, a fin de contextualizar el periodo neoliberal, a cuyo estudio se consagra el resto del ensayo. Luego se presenta una panorámica de los principales resultados del análisis cuantitativo de la desigualdad entre personas en la distribución de la renta y la riqueza durante los últimos doscientos años, diferenciando tres niveles de desigualdad: entre regiones y países, interna y global.

#### 3.1. Fases del capitalismo industrial

Dentro del capitalismo industrial, tanto el crecimiento económico mundial como la evolución de la renta per cápita muestran aceleraciones y desaceleraciones que han llevado a distinguir cinco fases de crecimiento<sup>25</sup>. La primera corresponde a la implantación de la revolución industrial entre 1820 y 1870. En ella el PIB por habitante mundial creció a un promedio del 0,5% anual, diez veces mayor que en los ocho siglos precedentes. La segunda es la era del imperialismo, también llamada del *orden liberal*, que se extiende desde 1870 a 1913. En esta fase la renta per cápita mundial creció a un ritmo del 1,3% anual. El conjunto de este periodo, el largo siglo XIX, se caracteriza por un crecimiento económico sin precedentes –0,9% anual en promedio entre 1820 y 1913–, pero también por un gran aumento de la desigualdad en la distribución de la renta y una enorme concentración de la riqueza. Porque, en este primer capitalismo, la generalización del libre mercado se traduce en más desigualdad, tanto interna como entre países y, por tanto, mundial.

En cambio, durante la tercera fase, que va de 1914 a 1950, predomina el proteccionismo comercial y financiero y el cierre de fronteras a la migración, por lo que hay quien la denomina como de *desglobalización*. En ella el crecimiento se ralentiza –el PIB per cápita aumenta un 0,9% al año–, y el aumento de la desigualdad se detiene y comienza a revertirse. Y en ambas cuestiones desempeñan un papel importante las dos guerras mundiales que marcan este periodo.

La cuarta fase abarca desde 1950 a 1980 y cubre la expansión económica posterior a la II Guerra Mundial. En ella se generaliza la intervención *keynesiana* del estado regulando el mercado, embridándolo, y en las economías del Norte se institucionaliza el *estado del bienestar*, que redistribuye la riqueza. Resultado de ello, se da el mayor crecimiento de la renta per cápita mundial –un 2,6% anual– y la única disminución prolongada de la desigualdad en el reparto del ingreso<sup>26</sup> y la concentración de la riqueza. Por eso se suele hablar de *la edad de oro del capitalismo* o *los treinta gloriosos*, si bien esos términos se aplican principalmente al Norte económico –donde la renta per cápita creció en promedio un 3,3% al año–, en gran medida por disponer de materias primas baratas del Sur, para el que esta etapa no fue tan brillante. Y, visto lo que ha ocurrido después, hay que considerarla una excepción en el capitalismo, no su culminación, como ha sido habitual interpretarla.

---

25 Se sigue aquí la periodización del capitalismo establecida por Angus Maddison (2002), si bien la delimitación de las dos últimas fases es la de Piketty (2014) y sus tasas de crecimiento del PIB por habitante están calculadas con datos de Maddison Project Database (MDP, 2023).

26 Aunque los datos de WID sobre la desigualdad de ingresos presentados en este trabajo se refieren a la Renta Nacional antes de impuestos y transferencias corrientes, incluyen las pensiones y prestaciones por desempleo, que en la mayoría de los países son los elementos que más contribuyen a la redistribución del ingreso.

Porque la quinta fase del capitalismo, la de la globalización neoliberal<sup>27</sup> que comienza en 1980 y dura hasta la actualidad, se caracteriza por una ralentización del crecimiento del PIB por habitante –2% anual entre 1980 y 2022 a nivel mundial; 1,7% en el Norte– y un notable incremento de la desigualdad en la distribución de la renta y la concentración de la riqueza en cada país, si bien, como se verá, eso no se traduce en una mayor desigualdad global.

Ese aumento de la desigualdad interna no debería extrañar, ya que este capitalismo neoliberal pretende ser un retorno al capitalismo puro, desembridado, regido por un omnipresente mercado que se autorregula. En ese contexto, de la distribución de la renta se encarga el goteo –filtración–, que la reparte naturalmente sin necesidad de políticas redistribuidas, que frenarían el crecimiento. Y eso supone más desigualdad, que es consustancial al libre mercado, aunque en este caso cuente con la inestimable ayuda de unas reglas de juego favorables a las élites económicas, ya que la práctica neoliberal difiere bastante de su discurso y el estado neoliberal, lejos de desaparecer, interviene a favor de ellas.

### 3.2. Desigualdad entre regiones y países

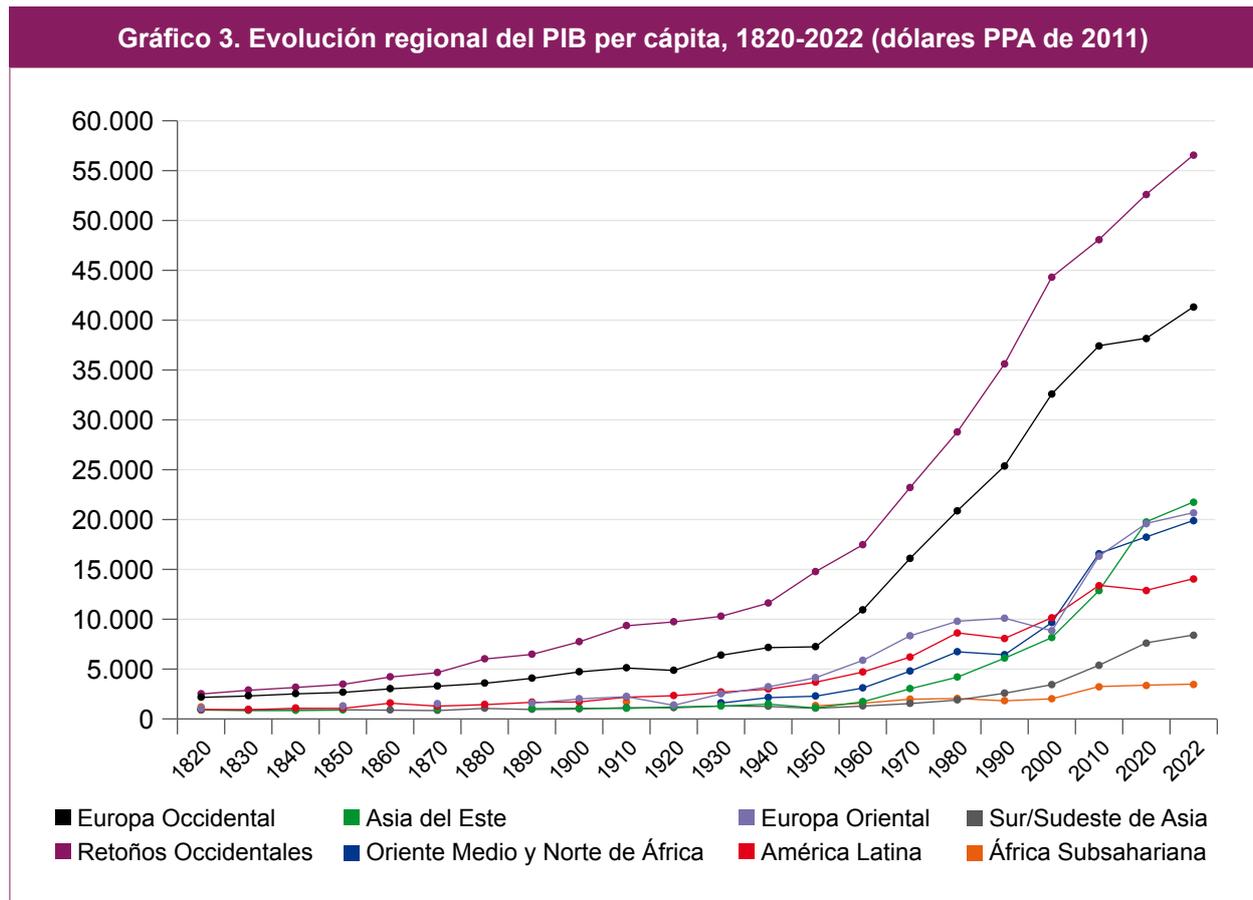
Durante los doscientos años de capitalismo industrial el Producto Interior Bruto (PIB) per capita de casi todos los países, y con ellos el mundial, ha venido creciendo mucho más rápido que en cualquier época precedente (Maddison, 2002). Pero lo ha hecho con grandes diferencias entre regiones, como puede verse en el gráfico 3.

En términos relativos, la desigualdad del PIB per cápita entre las zonas más ricas y las más pobres del planeta ha aumentado con el tiempo. Así, en 1820 el PIB per cápita de los llamados Retoños Occidentales –Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda– ascendía a 2.513 dólares y el de Europa Occidental a 2.171. Esto es, eran aproximadamente el doble que los 1.188 dólares de África Subsahariana. Y en 2022 son entre 12 y 16 veces mayores –Europa Occidental: 41.323 dólares; Retoños Occidentales: 56.568– que los 3.437 dólares de África Subsahariana. Aunque en menor medida, esa distancia relativa también se ha incrementado entre el conjunto del Norte económico –Europa Occidental, Retoños Occidentales y Japón– y las regiones del Sur, salvo Oriente Medio.

Las diferencias absolutas de *nivel de vida* no suelen tenerse en cuenta en la mayoría de los estudios sobre la evolución de la desigualdad, pero son muy significativas<sup>28</sup> y, por ello, es del todo pertinente considerarlas (Atkinson, 2016: 72-73). Así, el PIB per cápita de Asia del Este ha pasado de ser 1.260 dólares menor que el de Europa Occidental y 1.602 menor que el de los Retoños Occidentales en 1820 a tener en 2022 una diferencia de 19.594 y 34.839 dólares, respectivamente. Y la distancia respecto a África Subsahariana ha aumentado desde los 983 y 1.325 dólares de 1820 a los actuales 37.886 y 53.131 dólares, respectivamente.

27 También se le suele denominar periodo de *hiperglobalización*, que lleva implícito la existencia de oleadas anteriores de *globalización*. Aquí no se comparte esa visión. Porque extender de manera retrospectiva ese término a fases precedentes del capitalismo ya conocidas con otros nombres –era del imperialismo, expansión de la posguerra– solo invita a la confusión. Y, sobre todo, porque dificulta la delimitación de su especificidad, la construcción de un mercado mundial o mundialización, que es cualitativamente diferente que la mera profundización en la internacionalización de los mercados, que caracteriza las pretendidas oleadas previas de globalización.

28 Las diferencias absolutas aumentan con el mero crecimiento económico, aunque las relativas permanezcan constantes. Esta es una de las razones por la que se suele optar por la medida más *conservadora* de la desigualdad relativa en vez de usar la absoluta (Milanovic, 2017: 37-42).



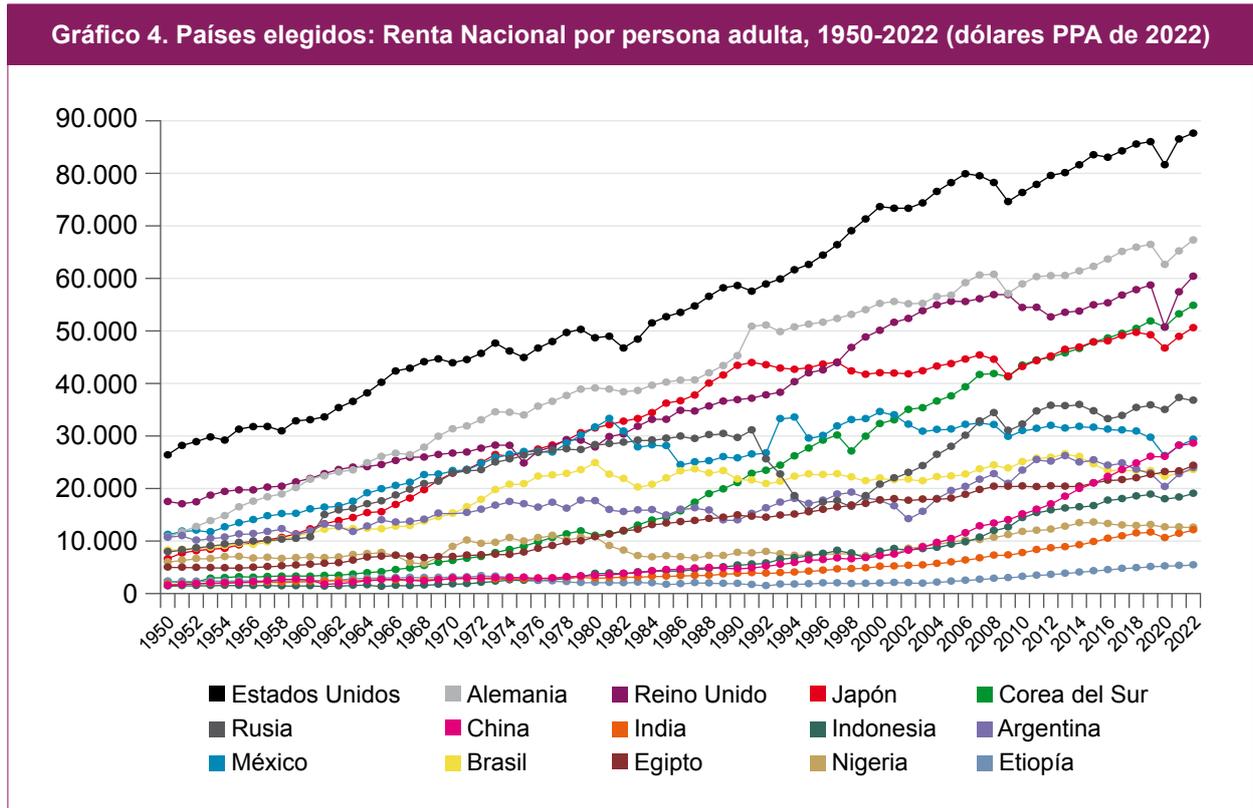
Fuente: elaboración propia con datos de MPD (2023).

La *gran divergencia* entre Occidente –Europa y los Retos Occidentales– y Oriente –principalmente China–, que se manifiesta en todo su esplendor a partir del siglo XIX con la revolución industrial, hunde sus raíces en los avances tecnológicos en la navegación y el poderío financiero y militar europeo de los siglos anteriores (Landes, 2006; Piketty, 2021). Pero también hay una gran divergencia entre la evolución de la renta per cápita de las metrópolis occidentales y sus colonias del Sur, en América, África y Asia. Su explicación remite al saqueo de la periferia que precede al capitalismo industrial, tiene su apogeo con el imperialismo y prosigue hasta la actualidad bajo otras formas de dominación y dependencia extractivista.

Porque, de acuerdo con David Harvey (2004 y 2023), más allá de la acumulación primitiva de capital de los siglos XVII y XVIII descrita por Marx, la *acumulación por desposesión* no ha desaparecido y está más presente que nunca en el capitalismo contemporáneo. Hace referencia a diversas formas de apropiación de riqueza por parte del capital sobre la base de la violencia y el engaño, en paralelo a la explotación del trabajo asalariado en la producción capitalista. En el mismo sentido, Fraser (2023) señala que la *expropiación*, entendida como la confiscación forzosa y sostenida de la riqueza ajena –tierra, minerales, o fuerza de trabajo racializada–, y la explotación capitalista van de la mano: la primera es una precondition de la segunda. Y, aunque se manifiesta de distintas formas a lo largo de la historia del capitalismo y en el centro que en la periferia, la expropiación siempre está presente en el orden social institucionalizado capitalista.

Las diferencias entre los países más ricos y los más pobres suelen ser todavía mayores que entre las regiones, aunque los datos históricos desagregados no abundan para estos últimos. Por ejemplo, el Reino Unido tenía en 1820 un PIB per cápita de 3.306 dólares, 5,2 veces mayor que los 641 de Nepal, mientras que el de Estados Unidos (2.691 dólares) era 4,2 veces mayor. Y en 2022, cuando Nepal tiene 3.104 dólares de PIB per cápita, son 12,4 y 18,8 veces mayores, respectivamente. En términos absolutos la distancia ha pasado de 2.665 dólares respecto al Reino Unido y 2.050 respecto a EEUU en 1820 a 35.303 y 55.383 dólares en 2022, respectivamente (MPD, 2023).

El gráfico 4 presenta la evolución de la Renta Nacional por persona adulta a partir de 1950 de un grupo de países seleccionados, que incluye a las tres mayores economías en desarrollo de América, África y Asia. De este periodo se dispone de más datos y en parte se caracteriza por una disminución de la desigualdad entre países. Destaca la disminución de la desigualdad relativa de algunos países asiáticos respecto a las economías del Norte, mayor en el caso de las europeas y, sobre todo, de Japón –debido a la ralentización de su crecimiento durante las últimas décadas– que en el de Estados Unidos. Así, respecto a EEUU, la renta por persona adulta de Corea del Sur ha pasado de ser 11,3 veces menor en 1950 a ser 1,6 veces menor en 2022, China ha rebajado esa relación de 17,4 a 3,1, Indonesia de 18,9 a 4,6, y la India de 15,1 a 7,3. También Egipto recorta distancias con EEUU, aunque en menor medida –en ese periodo su ingreso por persona adulta pasa de ser 5,3 veces menor a 3,6 veces–, pero las dos mayores economías de África Subsahariana y las tres mayores de Latinoamérica amplían su distancia relativa respecto a Estados Unidos.

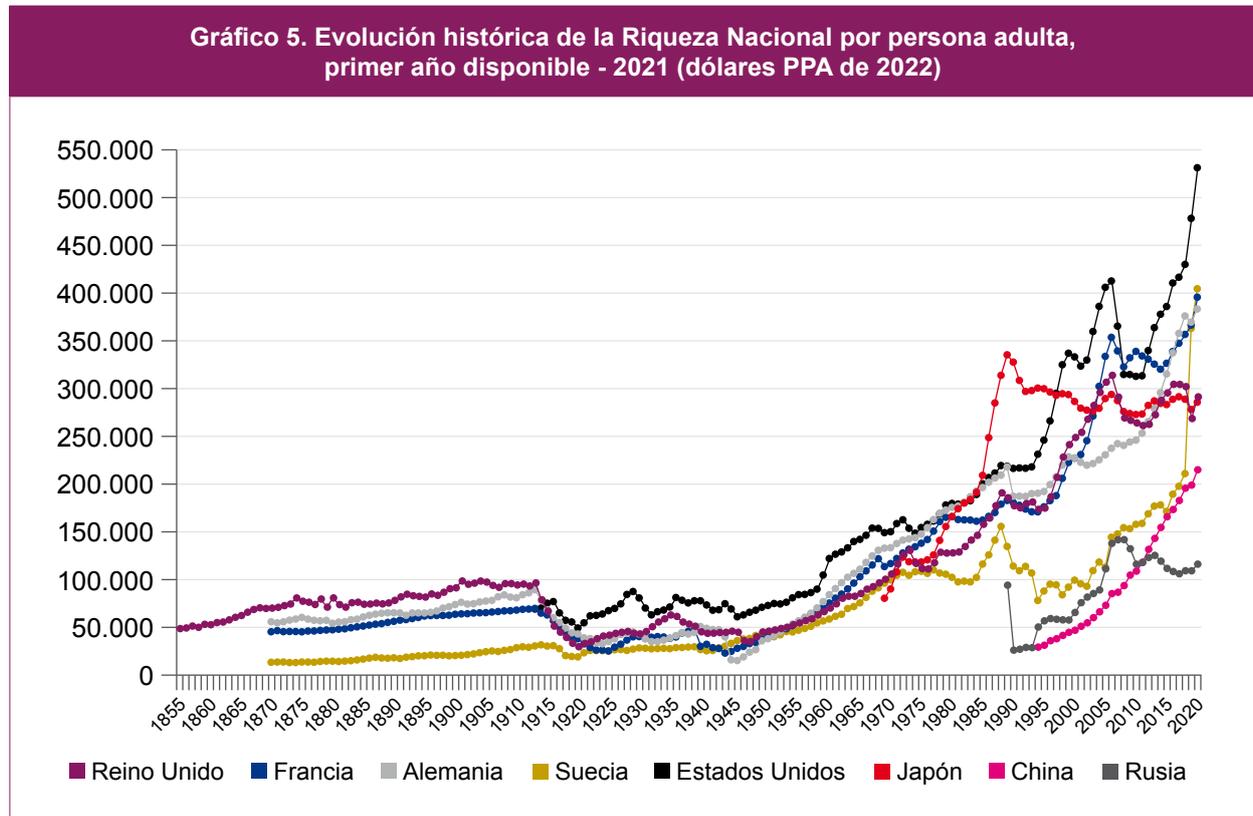


Fuente: elaboración propia con datos de WID (2024).

Por su parte, la desigualdad absoluta respecto a la renta per cápita del Norte aumenta en todos los casos, salvo en el de Corea del Sur, que la disminuye frente al Reino Unido y sobrepasa a Japón. Al respecto, cabe señalar que en 1950 tanto la renta por habitante de Japón (6.646 dólares) como la de Corea del Sur (2.342 dólares), considerado un país *avanzado* por el Fondo Monetario Internacional (FMI) desde comienzos del siglo XXI, eran netamente inferiores a las de las tres grandes economías latinoamericanas, ya que Brasil tenía 8.235, México 11.180 y Argentina 10.740 dólares por habitante. Y lo mismo ocurría con la de China (1.514 dólares), que entonces era menor incluso que la de Etiopía (2.248 dólares) y que ahora es netamente superior a la de Brasil y Argentina y está muy cerca de la de México.

Detrás de esta evolución tan dispar se encuentran las exitosas estrategias de industrialización con base exportadora seguidas por los países asiáticos mencionados, cada uno en su momento y a su manera, pero siempre con una fuerte participación del estado actuando como guía del mercado. Algo muy diferente a las políticas neoliberales impuestas por el Banco Mundial y el FMI a las economías latinoamericanas y africanas a partir de los años 1980 a través de los programas de ajuste estructural, cuyos resultados muestran que no eran adecuadas para impulsar el crecimiento económico (UNCTAD, 2016). Y mucho menos para promover un desarrollo humano sostenible.

El gráfico 5 refleja la evolución a largo plazo de la riqueza media de los países para los que se dispone de más información. La tendencia general guarda alguna similitud con la de la renta por persona adulta, particularmente en su periodización. Así, se observa un crecimiento moderado hasta la I Guerra Mundial, una ralentización o retroceso posterior, y un importante aumento desde la II Guerra Mundial, que se acelera durante las últimas décadas. Ahora bien, este rápido incremento de la riqueza durante la fase neoliberal también se caracteriza por su irregularidad, motivada por la recurrencia de burbujas especulativas seguidas de crisis.



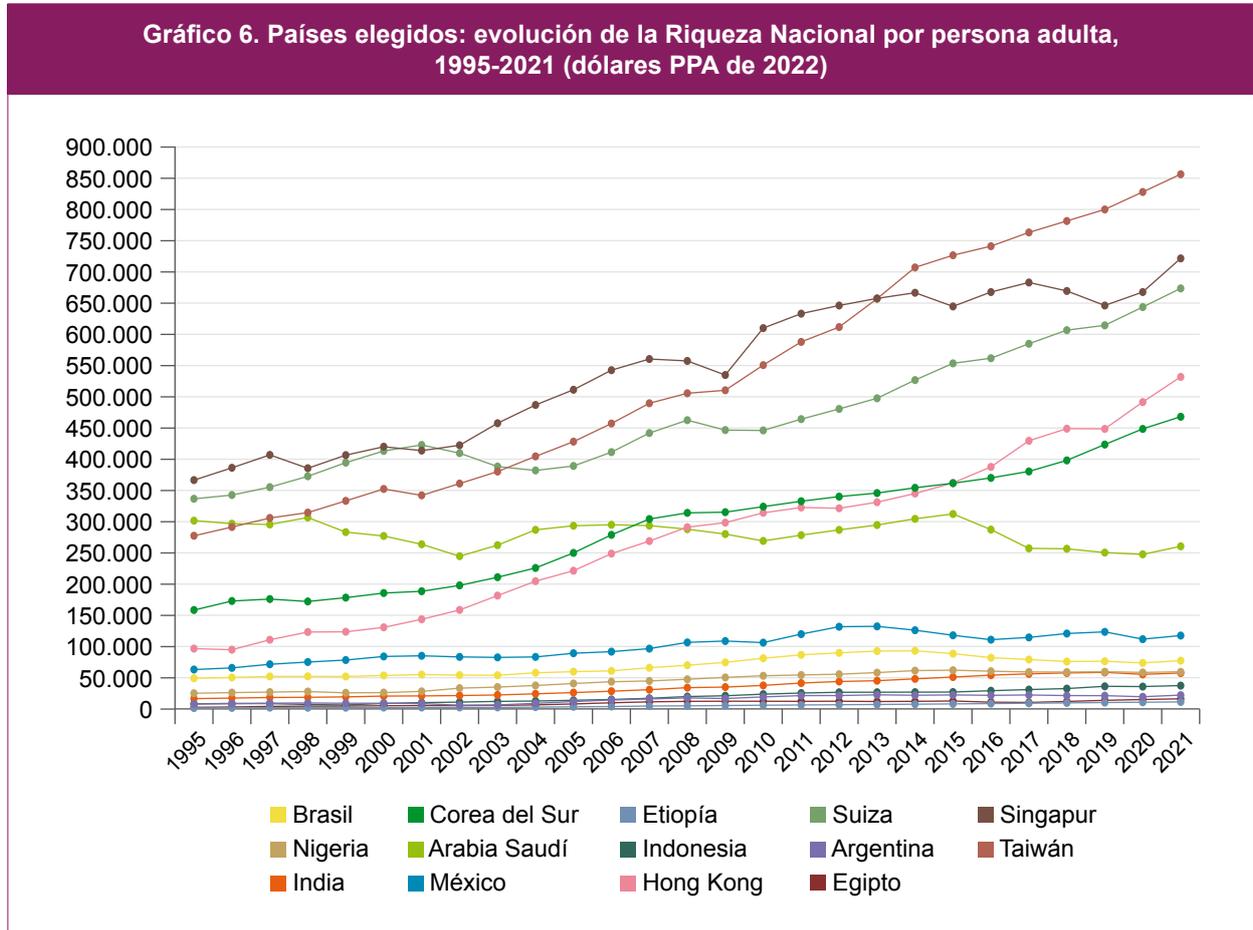
Fuente: elaboración propia con datos de WID (2024).

Entre los países del Norte económico, destaca el declive y relativo estancamiento de Japón que, debido a su crisis inmobiliaria y financiera, no ha recuperado el nivel máximo que marcó en 1990. También se aprecian los efectos de otras crisis, como la que sufrió Suecia a mediados de los años 1990 y la gran crisis financiera global que estalló en Estados Unidos en 2007, todas ellas precedidas por burbujas especulativas reflejadas en rápidos ascensos de la riqueza. Por ello resulta preocupante la velocidad y magnitud de las subidas que muestran los patrimonios medios de EEUU y Suecia durante los últimos años, especialmente en 2020 y 2021 en plena pandemia de la COVID-19.

Y cuando las dos grandes economías de planificación central se suman al capitalismo neoliberal, aunque sus niveles de partida son más bajos, también marcan una tendencia creciente. Claro que el batacazo inicial de Rusia, del que no se recupera hasta los primeros años del siglo XXI, y su retroceso tras la gran crisis financiera contrastan con el sostenido incremento de la riqueza media en China, que acorta rápidamente la distancia relativa respecto a las potencias del Norte. Así, de tener un patrimonio neto por persona adulta 7,9 veces menor que el de EEUU en 1995, pasa a ser 4,8 veces menor en 2007 y solo 2,5 veces menor en 2021. Eso no impide que entre 1995 y 2021 la distancia absoluta entre la riqueza media de EEUU y de China aumente desde 202.200 hasta 316.271 dólares.

El gráfico 6 muestra la evolución desde 1995 de la riqueza media de los tres países del Sur económico más poblados de cada continente –excepto China, que figura en el anterior gráfico–, Arabia Saudí, los cuatro dragones asiáticos –Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur, que en ese periodo pasaron

a ser considerados economías *avanzadas* por el FMI– y Suiza. Por la parte de arriba, llama la atención que Singapur y Taiwán se sitúen por encima de Suiza, que queda relegada a la tercera posición a nivel mundial, seguida por Hong Kong. Luego aparece EEUU en quinta posición (gráfico 5), y la sexta plaza la ocupa Corea del Sur, mostrando la relevancia de los dragones asiáticos por su nivel de riqueza media, no solo como productores de manufacturas de alto contenido tecnológico.



Fuente: elaboración propia con datos de WID (2024).

Por la parte baja del gráfico 6, salvo Arabia Saudí, todas las economías se encuentran claramente por debajo de China. Eso sí, algunas reducen significativamente su distancia relativa de Estados Unidos, como Etiopía, que pasa de tener una riqueza media 153 veces menor que la de EEUU en 1995 a ser 44 veces más pequeña en 2021. Claro que haberla aumentado de 1.372 a 11.095 dólares en ese periodo no impide que la diferencia absoluta respecto a EEUU crezca desde 209.095 hasta 472.424 dólares.

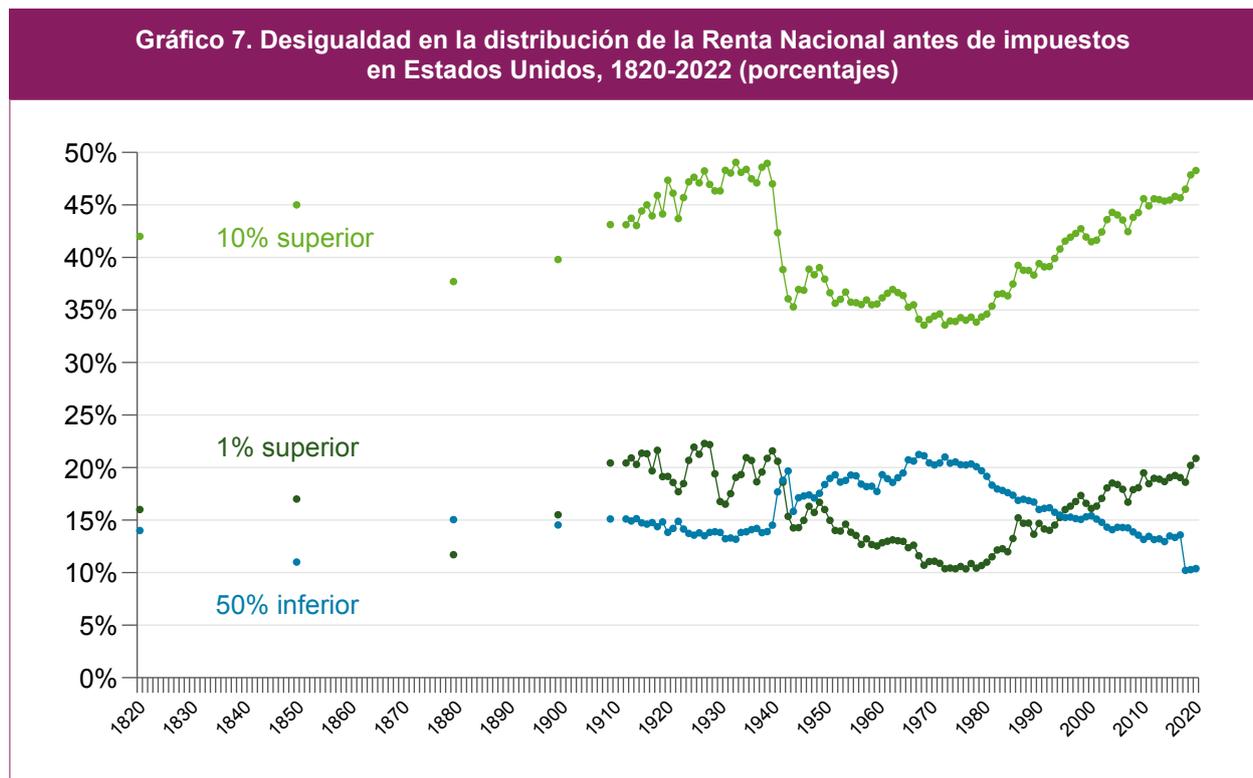
Por tanto, si bien las diferencias relativas en la riqueza media entre países del Norte y del Sur económicos se han acortado durante las últimas décadas, la distancia absoluta aumenta y sigue siendo abismal, a pesar de la espectacular remontada de China, paralela a la observada en la renta media.

### 3.3. Desigualdad interna

Los datos históricos sobre la desigualdad interna en la distribución de la renta de cada país son menos abundantes que los relativos a la evolución del PIB o la Renta Nacional. Recurriendo a fuentes fiscales, los trabajos pioneros de Emmanuel Saez y Thomas Piketty se centraron en Estados Unidos, donde están

disponibles a partir de 1913, cuando se implantó el impuesto sobre la renta. Luego, el equipo de la WID ha ido extendiéndolas a otros países, al tiempo que ampliaba, actualizaba y refinaba las estimaciones, complementándolas con otras fuentes.

El gráfico 7 muestra la enorme concentración de la renta en Estados Unidos, donde el 1% de las personas con mayores ingresos se apropia de una parte mayor que la mitad de la población con menores ingresos durante la mayor parte del siglo XIX y la primera mitad del siglo XX. Y esa situación se repite en la actualidad, cosa que no ocurre en ninguna otra potencia del Norte económico, como veremos enseguida.



Fuente: elaboración propia con datos de WID (2024).

La participación del 10% con mayores ingresos sigue un patón similar, acumulando más el 40% de la Renta Nacional en ambos periodos. Esa concentración disminuye después de la II Guerra Mundial, volviendo a remontar a partir de los años 1980. Eso unido al declive durante las últimas décadas de la parte de la mitad más pobre de la población supone que la desigualdad sea ahora notablemente mayor que antes de la I Guerra Mundial, lo que contrasta con su significativa disminución durante la expansión de la posguerra. Así, las relaciones entre la renta media del 10% y del 1% con mayores ingresos respecto a la renta media del 50% con menores ingresos, que en 1850 llegaron a ser 20 (P90/P50) y 77 (P99/P50) respectivamente, manteniéndose en 14 y 68 en 1913, bajan hasta 9 y 39 en 1944, marcando mínimos durante los años 1970 y remontando después hasta situarse en 23 y 101 en 2022.

El gráfico 8 muestra la evolución de la desigualdad interna en otros países del Norte económico para los que se cuenta con datos a largo plazo. Australia y Canadá presentan un dibujo similar al de Estados Unidos, aunque con menor concentración de la renta en los tramos superiores de la distribución. Por ello su nivel de desigualdad, medido por la relación entre la renta media del 10% y del 1% con mayores ingresos respecto a la del 50% con menores ingresos, es notablemente menor que en EEUU. En 2022 las respectivas ratios son 11 y 31 en Canadá, y 10 y 29 en Australia.

**Gráfico 8. Desigualdad en la distribución de la Renta Nacional antes de impuestos en diversos países del Norte económico, 1820-2022 (porcentajes)**



Fuente: elaboración propia con datos de WID (2024).

A lo largo del siglo XIX, Japón exhibe unos altísimos y ascendentes niveles de desigualdad, que culminan en 1910 con una relaciones P90/P50 de 30 y P99/P50 de 117. Luego esa enorme concentración de la renta va disminuyendo y, después de la II Guerra Mundial, Japón muestra una concentración de la renta en la parte alta de la distribución menor que EEUU aunque algo mayor que otras economías del Norte. Tras la desregulación y liberalización financiera de los años 1980, que desembocó en la crisis de 1991 y el consiguiente estancamiento economía japonesa, esta tendencia se revirtió. Así, sus ratios entre la renta media del 10% y del 1% con mayores ingresos respecto a la renta media de la mitad de la población con menores ingresos pasaron de 9 y 28 respectivamente en 1980, a 13 y 38 en 2022, situándose en un nivel de desigualdad ligeramente superior al de los países anglosajones distintos de EEUU.

En el Reino Unido también se observa una enorme y creciente concentración del ingreso durante el siglo XIX, aunque a niveles un poco menores que en Japón: en 1900 la ratios P90/P50 y P99/P50 eran 19 y 107 respectivamente. Desde ese pico, la desigualdad tiende a bajar, particularmente tras la II Guerra Mundial, apreciándose claramente el efecto del estado del bienestar, que contribuye a disminuir significativamente la participación de las personas más ricas en la Renta Nacional. Así, en 1980 las relaciones entre la renta media del 10% y del 1% con mayores ingresos respecto a la del 50% con menores ingresos eran 6 y 15 respectivamente. Luego, con el progresivo desmantelamiento del estado del bienestar, esas ratios suben hasta 11 y 40 en 2007, disminuyendo después a 8 y 25 en 2022.

Durante el siglo XIX la concentración de la renta también era muy alta y creciente en Europa continental, de manera que a principios del siglo XX la distribución del ingreso era en general más desigual que en Estados Unidos. Así, en 1900 las ratios entre la renta media del 10% y el 1% de la población respecto a la renta media de la mitad más pobre eran respectivamente 20 y 97 en Italia, 18 y 85 en Suecia, 15 y 67 en Alemania, y 19 y 83 en Francia. Luego descienden progresivamente y marcan mínimos con el estado del bienestar posbélico: en 1980 son 7 y 15 en Italia, 7 y 20 en Alemania, 7 y 19 en Francia, y en Suecia llegan a ser 4 y 11 respectivamente. La tendencia cambia con las políticas neoliberales, de manera que en 2022 las respectivas ratios P90/P50 y P99/P50 han subido hasta 12 y 43 en Italia, 8 y 30 en Suecia, 8 y 26 en Alemania, y 9 y 31 en Francia, recuperando niveles previos a la II Guerra Mundial, pero siendo significativamente menores que las de EEUU.

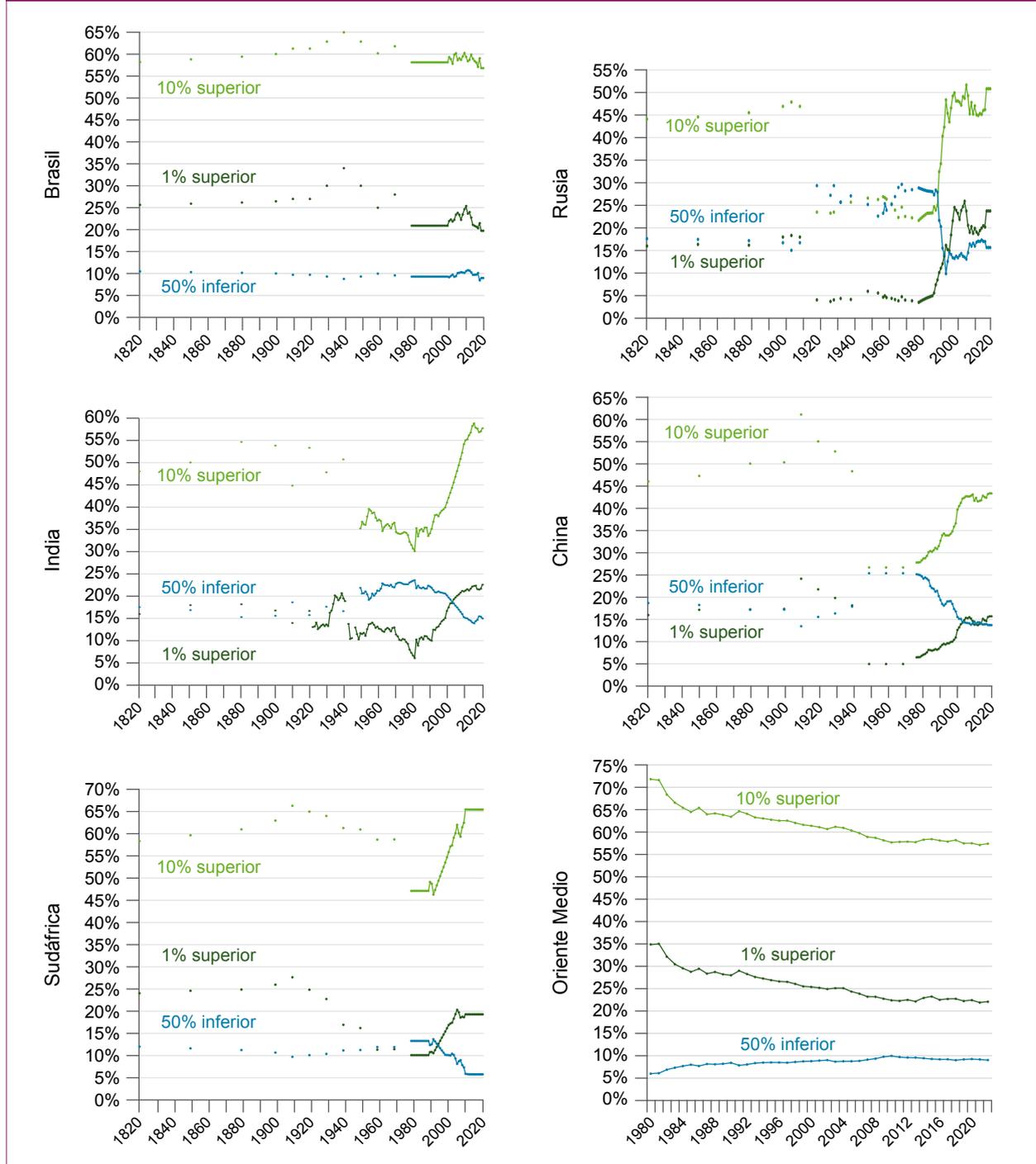
El gráfico 9 presenta la evolución de la desigualdad en el reparto del ingreso en las principales *potencias emergentes* de la actualidad –conocidas como los BRICS, por sus iniciales– y Oriente Medio. Esta región ha sido la tradicional campeona de la concentración mundial de la renta, pero gracias a la tendencia decreciente que exhibe desde los años 1980, actualmente tiene unos niveles de desigualdad ligeramente mayores que los de África Subsahariana y algo menores que los de Latinoamérica. Así, la relación entre la renta media del 10% y del 1% con mayores ingresos respecto a la renta media del 50% con menores ingresos ha descendido en Oriente Medio desde 60 y 290 respectivamente en 1980 hasta 32 y 122 en 2022. Mientras que en 2022, las ratios P90/P50 y P99/P50 de África Subsahariana son 30 y 114, y las de Latinoamérica son 37 y 138.

Ahora bien, como país, Sudáfrica ostenta el liderazgo mundial, salvo en la concentración de renta por parte del percentil superior, donde todavía es superada por Brasil, Rusia e India. En efecto, en Sudáfrica las relaciones entre la renta media del 10% y del 1% con mayores ingresos respecto a la renta media del 50% con menores ingresos siempre fueron superiores a 24 y 100 respectivamente entre 1820 y 1930, marcando en 1910 máximos de 34 en P90/P50 y 142 en P99/P50. Luego ambas ratios disminuyeron, situándose en 1990 en 18 y 38 respectivamente. Pero desde entonces no han dejado de subir, llegando esas ratios a ser en la actualidad 56 y 166. Esto supera holgadamente los niveles coloniales de concentración de la renta y supone evolucionar en sentido contrario al de la mayoría de los países africanos de los que se dispone de datos comparables, donde la desigualdad del ingreso tiende a disminuir levemente.

Ese rápido aumento de la desigualdad en Sudáfrica desde mediados de los años noventa se produce a pesar de que, desde la abolición del *apartheid* en 1992, el gobierno ha tratado de reducirla con políticas laborales, sociales, fiscales y medidas estructurales para combatir la discriminación racial y de género. Pero no lo ha logrado, porque las raíces de la desigualdad se hunden en el colonialismo y se reforzaron durante el régimen del *apartheid*, y las políticas y reformas adoptadas son insuficientes para removerlas. Hay progresividad en el impuesto sobre la renta, pero se han bajado los tipos a los beneficios empresariales y no se grava adecuadamente ni el patrimonio ni la herencia. La redistribución

de la propiedad de la tierra ha fracasado y persiste la segregación territorial racista –mezclada ahora con un componente de clase–, impidiendo la movilidad social y abocando al desempleo, la precariedad laboral y la pobreza a gran parte de la población negra, a pesar de las ayudas sociales, mejoras en el acceso a la educación y la vivienda, y el establecimiento de salarios mínimos (Díaz Pabón et al., 2021; Leibbrandt y Díaz Pabón, 2021; Chancel et al., 2021).

**Gráfico 9. Desigualdad en la distribución de la Renta Nacional antes de impuestos en Brasil, Rusia, India, China, Sudáfrica, 1820-2022, y Oriente Medio, 1980-2022 (porcentajes)**



Fuente: elaboración propia con datos de WID (2024) y Bharti et al. (2024) para la India desde 1951 a 2022.

En una región tradicionalmente muy desigual, Brasil no solo destaca por ser la economía de mayor tamaño sino también por su enorme concentración del ingreso. Partiendo de unas ratios P90/P50 y P99/P50 ya muy altas en 1820 –28 y 122 respectivamente–, aumentaron continuamente hasta llegar a ser 37 y 193 en 1940, año en el que el 1% con mayor renta se apropiaba del 34% del ingreso nacional. A partir de ahí esas ratios descienden, salvo un pico en 1970, hasta que a comienzos del siglo XXI vuelven a remontar, situándose en 2006 en 32 y 124. Debido a la subida del salario mínimo y las políticas sociales de los gobiernos del Partido de los Trabajadores, que aprovecharon la bonanza económica propiciada por el ascenso del precio de las materias primas, la desigualdad bajó ligeramente en los años siguientes. Pero cuando la coyuntura internacional empeoró a partir de 2011, en ausencia de un cambio de modelo productivo que revirtiera el proceso de desindustrialización de la economía brasileña, los progresos se detuvieron (Dutra Fonseca et al., 2020). Eso ha mantenido a Brasil en el pelotón de cabeza de la desigualdad a nivel mundial: la relación entre la renta media del 10% y del 1% con mayores ingresos respecto a la renta media del 50% con menores ingresos es 32 y 110 respectivamente en 2022.

Rusia destaca por la rapidez y magnitud del ascenso de la desigualdad tras el colapso económico y la disolución de la URSS (Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) en 1991, seguida de una transición *de choque* a la economía de mercado. Esto contrasta con el temprano y radical descenso de la parte del 10% y el 1% con mayores ingresos que se produjo después de la revolución bolchevique de 1917, acompañado por la mejora del 50% con menores ingresos. En efecto, las relaciones entre la renta media del 10% y del 1% con mayores ingresos respecto a la renta media del 50% con menores ingresos, que eran 14 y 54 en 1910, bajaron hasta 4 y 7 respectivamente en 1920, manteniéndose en cifras semejantes hasta los años 1980. Pero en los años 1990 se dispararon desde 4 (P90/P50) y 13 (P99/P50) hasta 18 y 96 en 2007, para luego moderarse un poco, situándose en 16 y 76 en 2022.

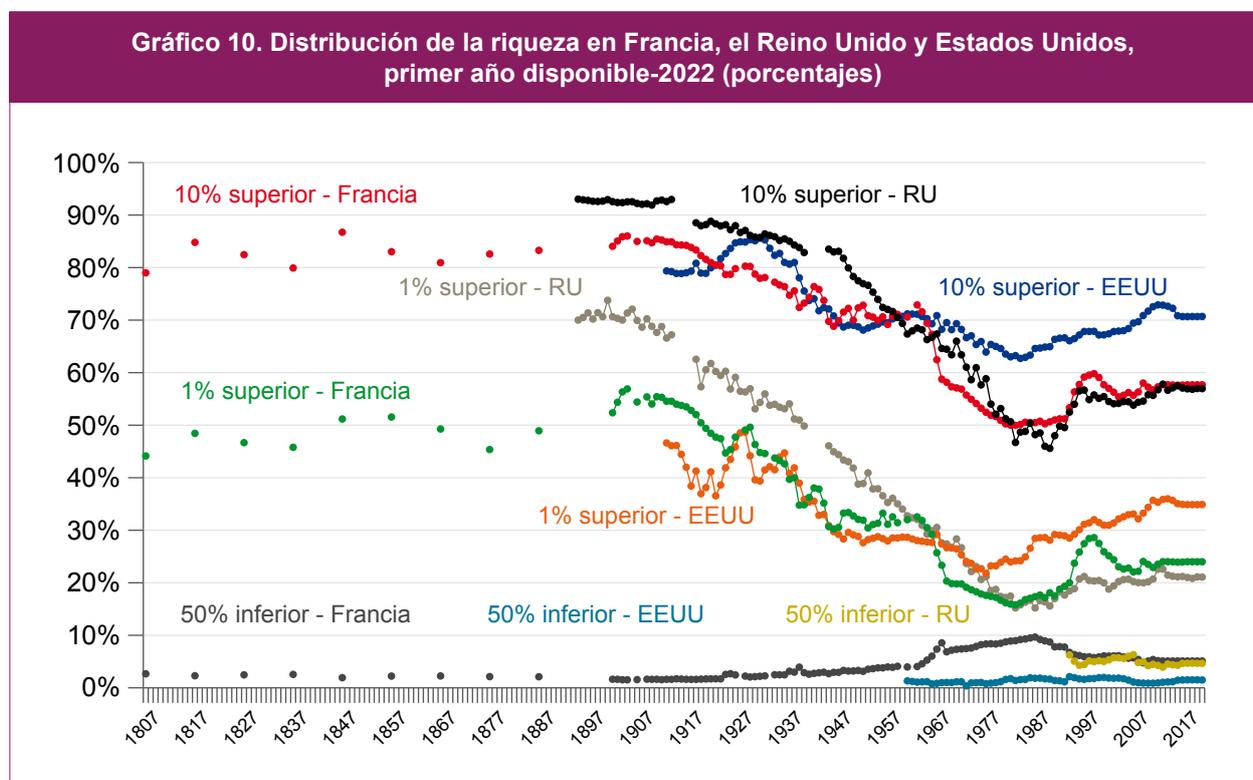
Desde que logró la independencia en 1947 hasta comienzos de los años 1980, la concentración de la riqueza disminuyó progresivamente en la India, gracias a la puesta en marcha de políticas de *discriminación positiva* en favor de los grupos sociales más marginados. Pero, al cambiar las políticas redistribuidas por la desregulación y liberalización neoliberales, particularmente desde 1991, se produce un marcado ascenso de la desigualdad que se dispara desde principios del siglo XXI (Piketty, 2019; Barhi et al., 2024). A ello contribuye su muy particular modelo de crecimiento, porque hasta el sector *moderno* de la economía india depende cada vez más de actividades informales con salarios muy bajos, que descansan en las castas y otras formas tradicionales de discriminación social. Y esa peculiar *modernización* también se apoya en el amplio trabajo no remunerado de las mujeres en el ámbito doméstico y comunitario, así como en su mal pagado trabajo remunerado cuando participan en el mercado laboral con una de las tasas más bajas del mundo (Ghosh, 2018 y 2019). Eso la sitúa a comienzos del siglo XXI entre los países más desiguales del mundo. Así, las relaciones entre la renta media del 10% y del 1% con mayores ingresos respecto a la renta media del 50% con menores ingresos, que en 1940 eran 15 y 58, descendieron hasta 6 y 13 en 1982, pero en 2022 se sitúan en 19 y 75 respectivamente.

Los mayores niveles de desigualdad se alcanzaron en China desde comienzos del siglo XX hasta el triunfo de la revolución en 1949. Así se pasó de ratios P90/50 de 23 y P99/50 de 90 en 1910, a 5 y 10 respectivamente desde los años 1950 hasta finales de los 1970, cuando tras la muerte de Mao Zedong comenzó una larga y progresiva apertura de la economía china hacia el mercado capitalista. Como en otros lugares, a este proceso le acompañó una creciente concentración de la renta a medida que avanzaba la liberalización comercial y financiera. Pero lo hizo más gradualmente, debido a la estrategia de transición al capitalismo adoptada. Y, desde finales de la primera década del siglo XXI, la desigualdad tiende a estabilizarse por las políticas impulsadas por el gobierno para reducir su dependencia de los mercados exteriores aumentando la demanda interna. Así, la relación entre la renta media del 10% y del 1% con mayores ingresos respecto a la renta media del 50% con menores ingresos ha pasado de 6 y 13 en 1978, a 16 y 57 respectivamente en 2022.

En definitiva, el patrón general de la desigualdad interna en la distribución de la renta no difiere mucho del seguido por EEUU –mayor concentración de la renta al principio y al final–, y desmiente la existencia de la llamada curva de Kuznets. En efecto, en 1955 Simon Kuznets, pionero en los estudios sobre la desigualdad,

estableció que el crecimiento económico provocaba inicialmente un aumento de la desigualdad interna que luego remitía, volviendo hacia la situación de partida de baja desigualdad. Sin embargo, los datos presentados muestran más bien una forma de U, con un ascenso generalizado de la desigualdad a partir de 1980, no de la U invertida prevista por Kuznets (Piketty, 2014: 25-31; Milanovic, 2017: 61-65). Los datos disponibles tampoco confirman plenamente la extendida idea de que la desigualdad suele ser mayor en las economías del Sur que en las del Norte económico, ya que, entre los países estudiados, a Estados Unidos le cabe el dudoso honor de ocupar la tercera posición en el podio de la desigualdad en la distribución de la renta, tras Sudáfrica y Brasil.

Por su parte, las series largas sobre desigualdad en la distribución interna de la riqueza abundan menos que las de la renta, aunque hay datos históricos bastante completos para algunos países. Francia, gracias al impuesto sobre sucesiones y donaciones establecido tras la revolución burguesa de 1789, y el Reino Unido, debido a la reforma tributaria de finales del siglo XIX, son los países de los que se dispone de mejor información (Piketty, 2014: 370-373), seguidos a cierta distancia por Estados Unidos, como se puede ver en el gráfico 10.



Fuente: elaboración propia con datos de WID (2024).

Durante el siglo XIX, Francia muestra una enorme concentración de la riqueza –más del 80% en manos del 10% más rico, y el 1% más rico acapara en torno a la mitad–, además con una pequeña tendencia al alza, que se acentúa durante la llamada *Belle Époque* que precede a la I Guerra Mundial. Así que, durante el siglo XIX, en Francia la mitad más pobre de la población se repartía un poco más del 2% de la riqueza nacional, e incluso menos a comienzos del siglo XX: entre el 1,5% y el 1,7%. Comparando la riqueza media del 10% y el 1% más rico con la riqueza media del 50% más pobre, la ratio P90/P50 tiende a subir desde 148 en 1807 hasta 224 en 1847 y, tras bajar un poco las dos décadas siguientes, comienza el siglo XX por encima de 250 –marcando el máximo de 281 en 1905–, para luego descender gradualmente a partir de los años 1920. Y la relación P99/P50 sigue una trayectoria similar: partiendo de 827 en 1807, llega a ser 1.859 en 1905, bajando después.

Tras la II Guerra Mundial, la desigualdad en la distribución del patrimonio nacional francés disminuye notablemente. La parte del 10% más rico se reduce hasta la mitad de la riqueza nacional y la del 1% más rico toca fondo cerca del 15% en 1984 y, aunque mejora, la mitad más pobre solo llega a compartir el 9% de la riqueza durante la segunda mitad de los años 1980. A partir de ahí la desigualdad remonta hasta la actualidad, donde el decil superior acumula el 58% de la riqueza y el 1% más rico el 24%, mientras el 50% más pobre se reparte poco más del 5% del patrimonio. En consecuencia, desde mediados de los años 1940 el descenso de la relación P90/P50 se acelera, marcando el mínimo de 26 en 1988 para luego remontar suavemente hasta 56 en 2022, y la P99/P50 baja hasta 88 en 1985 y se sitúa en 235 en 2022.

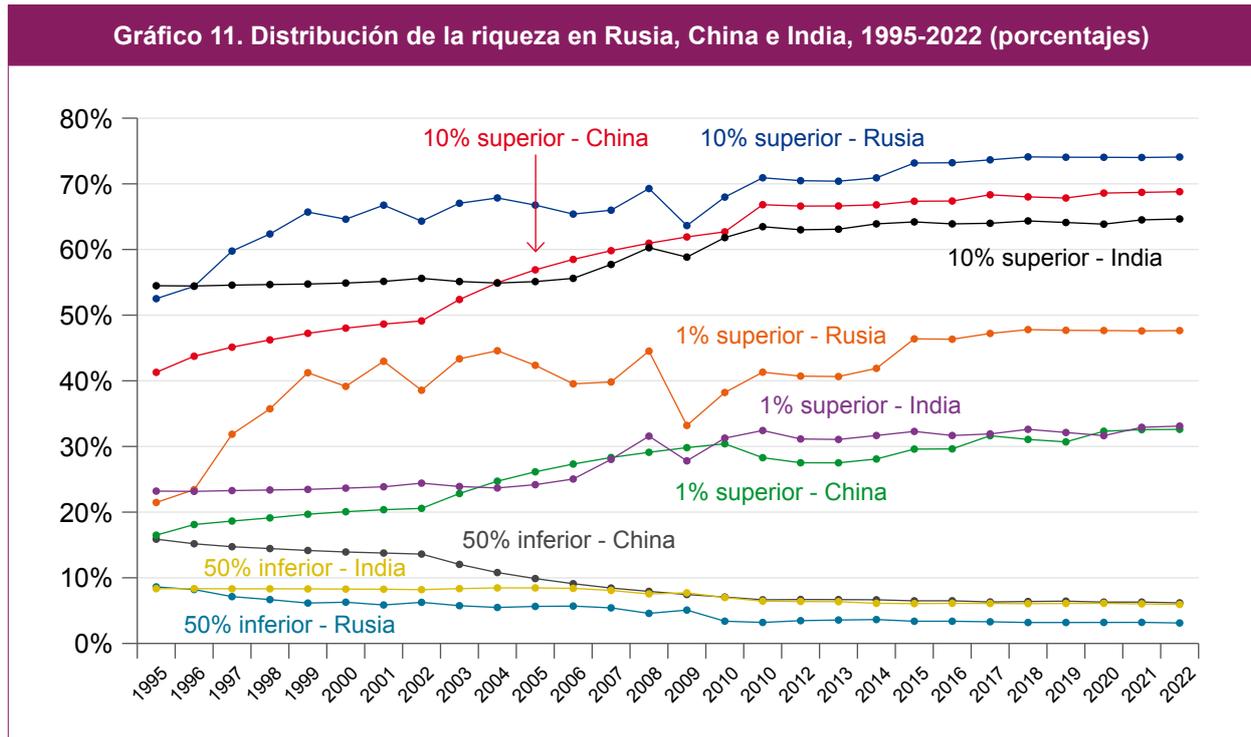
Desde finales del siglo XIX a la I Guerra Mundial la concentración de la riqueza en el Reino Unido era todavía mayor que en Francia: el decil superior acaparaba más del 92% de la riqueza y el 1% más rico detentaba en torno al 70%. Luego la concentración tiende a la baja, marcando su mínimo en 1991, cuando el 10% más rico se quedaba con el 46% de la riqueza y el 1% el 17%. Después la concentración remonta ligeramente hasta ahora, acumulando el decil superior el 57% del patrimonio y el 1% el 21%, mientras que la mitad más pobre se queda con menos del 5% de la riqueza, punto y medio menos que en 1995. Así, las ratios P90/P50 y P99/P50 de la distribución de la riqueza eran 42 y 147 respectivamente en 1995 y suben hasta 61 y 226 en 2022.

De acuerdo con Piketty (2019), la evolución de la desigualdad en la distribución de la riqueza es similar en la mayoría de los países europeos, en los que a lo largo del siglo XIX y principios del siglo XX surgen *sociedades propietaristas*, caracterizadas por una gran desigualdad. Su crisis desemboca en dos guerras mundiales y su sustitución por regímenes más igualitarios, comunistas y socialdemócratas, así como en los procesos de independencia de las antiguas colonias. Y a finales del siglo pasado el renacimiento de una ideología *neopropietarista* –el neoliberalismo– da lugar al actual *hipercapitalismo*, que también se caracteriza por su desigualdad en el reparto de la riqueza.

Por su parte, Estados Unidos muestra un nivel de concentración de la riqueza similar al de Francia durante la primera mitad del siglo XX. Pero desde mediados de los años 1960 su descenso es menor que el de Francia y el Reino Unido, y a partir los años 1970 lidera la remontada en la concentración de la riqueza. Y, al menos desde 1962, año desde el que se dispone de datos, la mitad más pobre de EEUU destaca por disponer de menos del 3% de la riqueza, quedando por debajo del 2% desde mediados de los años 1990. E incluso por debajo del 1% entre 2009 y 2013, con la gran crisis financiera que estalló en 2007, para subir luego ligeramente hasta el 1,5% actual. En consecuencia, las ratios P90/P50 y P99/P50 son mucho mayores que en Francia o el Reino Unido. Partiendo en 1962 de 297 y 1.086 respectivamente, tienden a subir hasta 1980 –marcando unos picos extraordinarios de 901 y 3.251 en 1974, comienzo de la primera *crisis del petróleo*– y, tras un descenso que dura tres décadas, suben rápidamente a partir de 2007 hasta llegar a 412 y 2.028 en 2012, situándose en 2022 en 237 y 1.171 respectivamente.

De hecho, en 2022 el índice de Gini relativo a la distribución de la riqueza de Estados Unidos es el 83%, bastante mayor que el 70,3% de Francia, el 70,1% del Reino Unido y el 76,9% de Alemania. Y todavía más que el 64,8% de Japón, que es el más bajo de las grandes economías del Norte, entre otras cosas porque también tiene el percentil más rico que acapara menos riqueza: el 18,8% frente al 34,2% de EEUU (UBS, 2023a).

Estas cifras nos recuerdan que, aunque a veces sus oscilaciones vayan acompasadas, los niveles de desigualdad en la distribución de la riqueza son mucho mayores que los de la renta. Así, en los tres casos contemplados en el gráfico 10, las ratios P90/P50 y P99/P50 de la distribución de la riqueza en 2022 son entre 6 y 11 veces mayores que las respectivas relaciones sobre la distribución de la renta (gráficos 7 y 8).



Fuente: elaboración propia con datos de WID (2024).

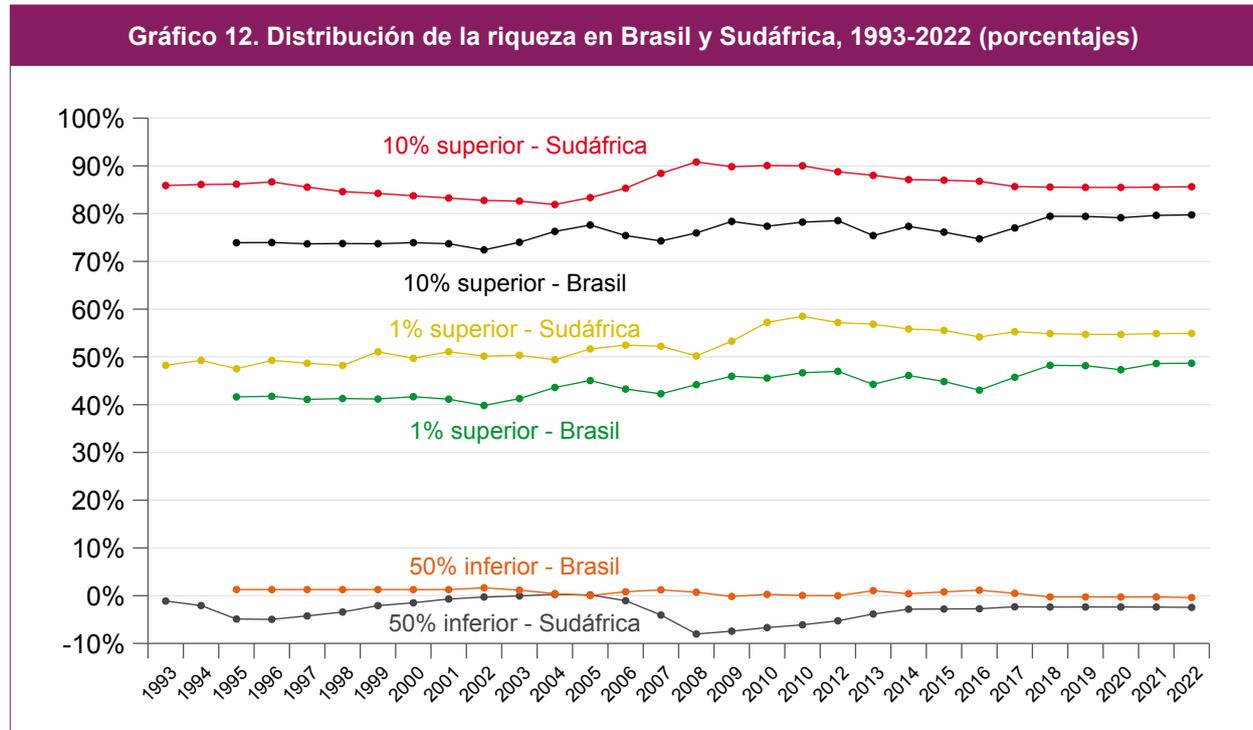
Como se observa en el gráfico 11, la transición *de choque* hacia el capitalismo de Rusia produce un incremento brusco en la concentración de la riqueza, particularmente en manos del 1% más rico, que durante los últimos años detenta el 48% mientras que la mitad más pobre posee poco más del 3% del patrimonio nacional. En consecuencia, la ratio P90/P50 pasó de 31 en 1995 a 62 en 2004 y la P99/P50 saltó de 125 a 407 en el mismo periodo. Y después ambas relaciones han seguido aumentando hasta llegar en 2022 a 119 y 737 respectivamente. Así, de acuerdo con los datos de Credit Suisse (2022a), el índice de Gini de Rusia ha crecido desde 84,8% en 2000 hasta el 88% en 2021.

En cambio, China, que también inicia su transición gradual al capitalismo con relativamente poca desigualdad en el reparto de la riqueza, ve cómo esta aumenta rápidamente desde comienzos del siglo XXI hasta el fin de su primera década, pero luego se ralentiza, tendiendo a estabilizarse. Esto se traduce en unas relaciones P90/P50 y P99/P50 que pasan de 13 y 52 en 1995 a 56 y 264 en 2022 respectivamente (gráfico 11). Así, su índice de Gini crece desde 59,5% en 2000 hasta el 70% en 2010, y solo aumenta hasta el 70,7% en 2022 (UBS, 2023a).

India también muestra un notable aumento de la desigualdad en la distribución de la riqueza. Partiendo de niveles de desigualdad similares a los de Rusia –ratio P90/P50 de 33 y P99/P50 de 139 en 1995–, actualmente se sitúa muy cerca de los de China –ratio P90/P50 de 54 y P99/P50 de 279 en 2022–, según los datos de la WID reflejados en el gráfico 11. Sin embargo, de acuerdo con UBS (2023a), su nivel de desigualdad es mayor: el índice de Gini ha subido desde el 74,6% en 2000 al 82,6% en 2022, y el 1% más rico posee el 41% de la riqueza. Esto concuerda con Barthi et al. (2024), que con la metodología de la WID actualizan sus datos y observan un importante incremento de la concentración del patrimonio durante los últimos años en la parte más alta de la distribución. Según sus cálculos, en 2022-23 el 1% más rico se queda con el 40% de la riqueza, el 0,1% casi con el 30% y el 0,001% con cerca del 17%, repartido entre 9.200 personas adultas de los 920 millones que viven en la India. Con estos nuevos datos, la ratio P99/P50 asciende a 313, mientras que la P90/P50 baja a 51.

No obstante, la mayor desigualdad en la distribución de la riqueza entre los BRICS se encuentra en Brasil y Sudáfrica. En Brasil el 1% más rico no deja de acrecentar su participación y actualmente detenta casi el

49% de la riqueza, mientras que la mitad más pobre de la población tiene un patrimonio neto ligeramente negativo; es decir, que sus deudas superan a sus activos (gráfico 12). De acuerdo con los datos de UBS (2023a), el índice de Gini de Brasil subió desde 84,5% en 2000 al 88,9% en 2020, bajando ligeramente después hasta el 88,4% en 2022, el mayor entre las grandes economías mundiales.



Fuente: elaboración propia con datos de WID (2024).

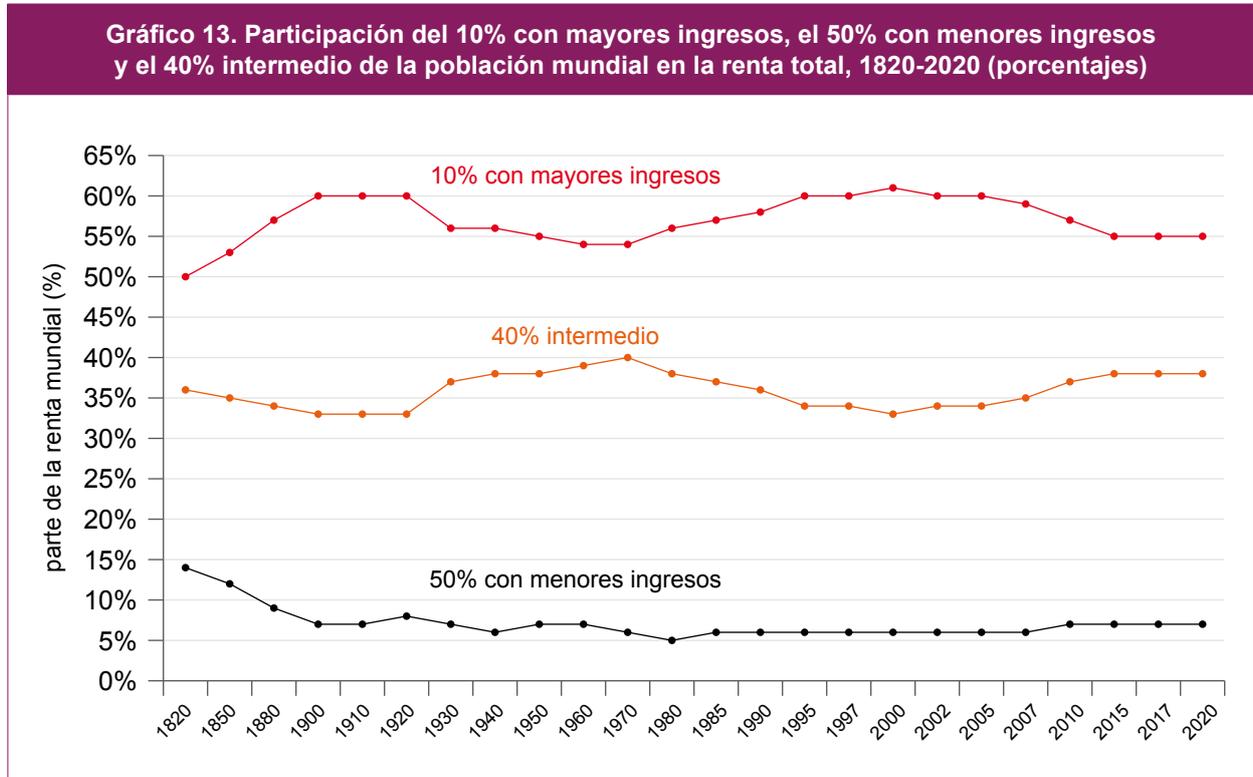
Y en Sudáfrica el reparto es aún peor. El 1% más rico acapara el 55% de la riqueza –en 2011 llegó al 58%– y el 10% más rico se queda con más del 85% –entre 2008 y 2011 llegó a ser el 90%–, mientras el 50% más pobre arrastra una importante deuda neta (gráfico 12). Además, la concentración es extremadamente alta entre los más ricos. En 2017, el 0,1% de la población detentaba el 30% de la riqueza y el 0,01% se apropiaba del 15%, superando ligeramente a la poseída por el 90% de la población (Chatterjee et al., 2020). Esto le convierte en el país del mundo con la distribución más desigual de la riqueza –al menos de entre los que hay datos comparables–, con el agravante de que la situación ha empeorado desde el fin del *apartheid*.

En conjunto, la distribución interna de la riqueza es mucho más desigual que la de la renta en todos los países, tanto del Norte como del Sur. Pero ambas evolucionan con un patrón temporal similar: gran desigualdad a comienzos del capitalismo industrial, que disminuye en el tramo central del siglo XX y vuelve a aumentar desde finales del siglo XX con la hegemonía neoliberal, si bien no alcanza los niveles iniciales. Y, como ocurre con la renta, la concentración de la riqueza en pocas manos también es, en general, mayor en las grandes *economías emergentes* que en las del Norte, salvo en el caso de Estados Unidos.

### 3.4. Desigualdad global

Se entiende por desigualdad global aquella que se produce entre las personas de todo el mundo tomadas en su conjunto; es decir, con independencia del país en donde viven. Es el resultado de considerar conjuntamente la desigualdad entre países –se compara una persona representativa de cada país, la que teóricamente tiene el PIB per cápita promedio– y las desigualdades internas de cada país.

De acuerdo con Lucas Chancel y Thomas Piketty (2021), los últimos doscientos años muestran una tremenda y persistente diferencia en el acceso al ingreso entre la parte más rica de la población mundial y el resto de ella. La desigualdad creció rápidamente hasta 1910, estabilizándose posteriormente en niveles muy altos hasta 2000 y baja desde entonces, aunque sigue siendo notablemente mayor que en 1820.



Fuente: Chancel y Piketty (2021).

Como se ve en el gráfico 13, detrás del enorme incremento de la desigualdad entre 1820 y 1910 se encuentra una gran concentración de la renta en el 10% de las personas con mayores ingresos y la reducción a la mitad de la participación del 50% de las personas con menores ingresos. Mientras la parte de las primeras asciende del 50% al 60% de la renta total, la de las segundas baja desde el 14% al 7%. En este periodo también disminuye la participación del 40% intermedio de la población, descendiendo desde el 36% al 33% de la renta mundial.

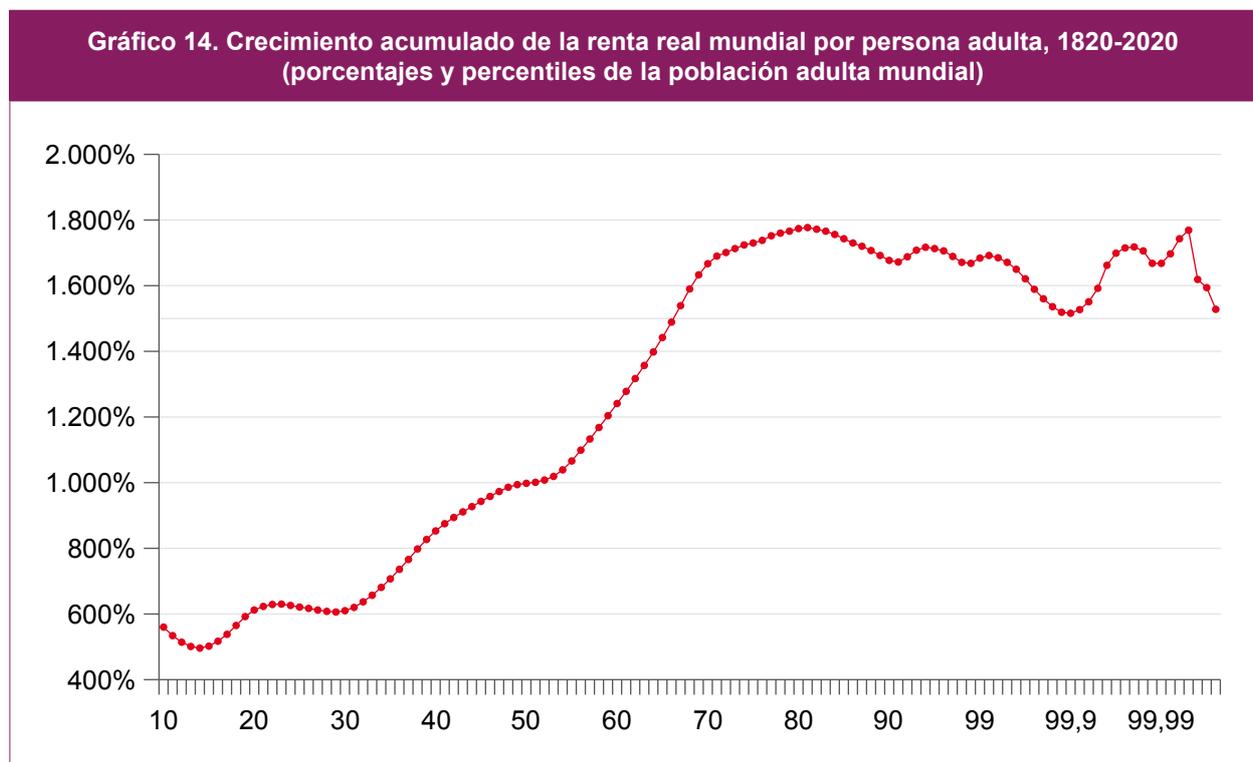
Entre 1920 y 1970 el 10% con mayores ingresos cede un poco de su parte, que cae hasta el 54% de la renta mundial, en favor del 40% intermedio de la población, que llega a repartirse el 40% de la renta total. Para lograrlo, esta capa media también se apropia de un par de puntos de la participación del 50% con menores ingresos, que baja hasta el 5% de la renta mundial en 1980.

Después el 10% con mayores ingresos vuelve a incrementar su participación en la renta mundial, acaparando un máximo del 61% en 2000 y retrocediendo luego hasta el 55% en 2020. En este periodo el 40% intermedio evoluciona en sentido inverso, marcando su participación un mínimo del 33% en 2000, y recuperándose luego hasta repartirse en 2020 el 38% de la renta mundial. Mientras, la parte del 50% con menores ingresos asciende ligeramente hasta suponer en 2020 el 7% de la renta mundial, el mismo nivel que a comienzos del siglo XX.

Calculando la relación entre la renta media del 10% con mayores ingresos de la población mundial y la renta media de las personas que componen el 50% con menores ingresos (P90/P50), se observa que ha pasado de ser 18 veces mayor en 1820 a 41 en 1910, alcanzando un tope de 53 veces más grande en 1980 para descender luego hasta 38 en 2020, una diferencia similar a la de comienzos del siglo XX.

Claro que si la comparación se realiza con el 1% o el 0,1% más rico de la población mundial las cifras resultan todavía más sangrantes. Porque en 2020 el 1% con mayores ingresos se apropia de tres veces más renta, el 21% del total, que el 50% con menores ingresos, resultando una ratio P99/P50 de 147. Y los 3.800 millones de personas que componen la mitad más pobre de la población mundial se reparten entre ellas incluso menos renta que los 7,6 millones que componen el 0,1% más rico del mundo, que se quedan con el 9% del total (Chancel y Piketty, 2021).

Esto es el resultado de una muy desigual participación de la población en el incremento acumulado de la renta mundial durante los últimos doscientos años, como se ve en el gráfico 14. Así, la renta acumulada del 30% con menores ingresos ha crecido en torno al 600%, y la del cuarto y el quinto decil un poco más: 800% y 1.000%, respectivamente. En cambio, la del 30% con mayores ingresos lo ha hecho entre el 1.600% y el 1.800%, con alguna pequeña excepción en la parte más alta de la distribución del ingreso, que se muestra con mayor detalle.

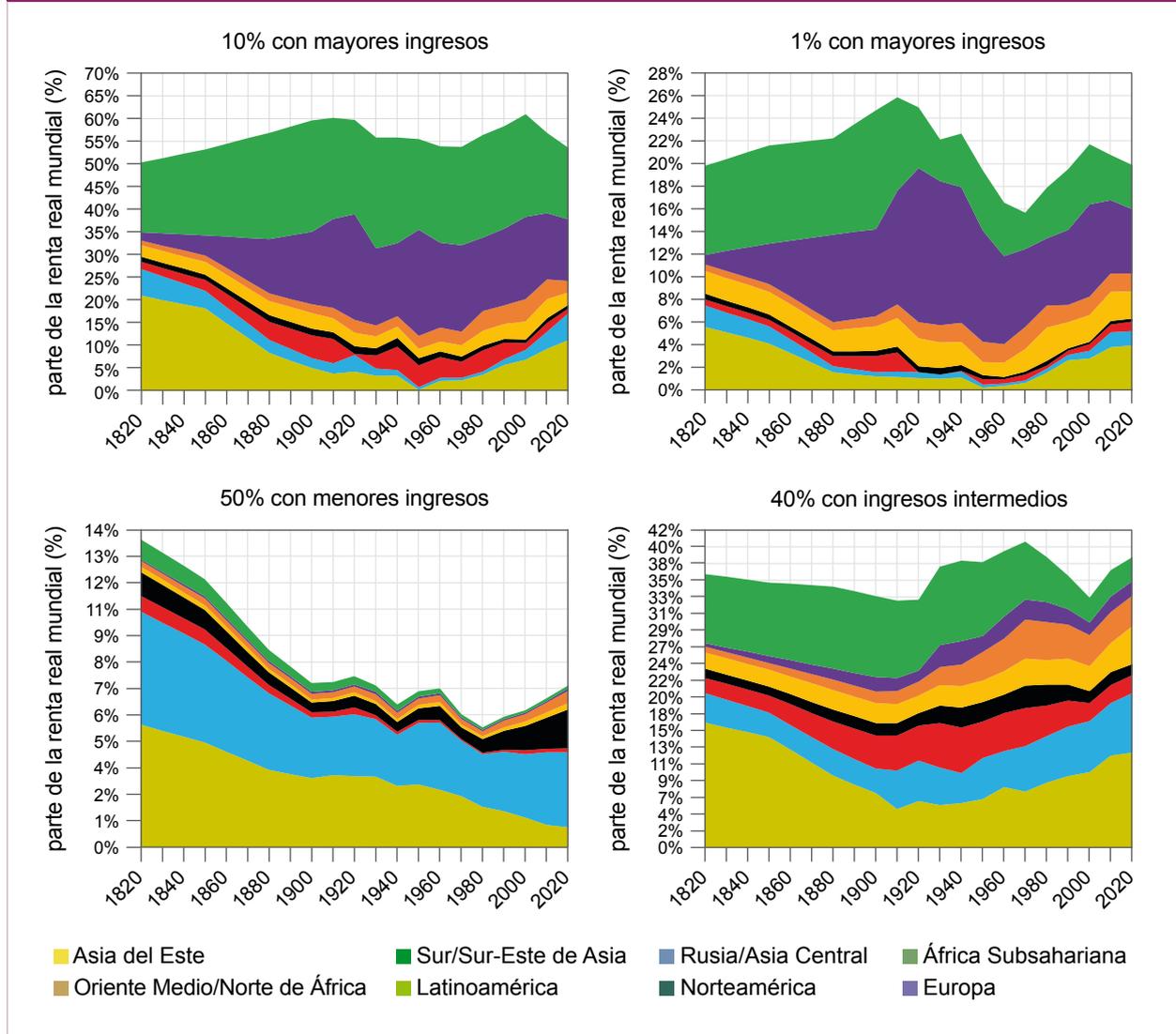


Fuente: Chancel y Piketty (2021).

Con ayuda del gráfico 15 se puede analizar la evolución de la composición regional de la distribución mundial de la renta. Así, la indiscutible posición dominante de Europa hasta 1910 en el 10% con mayores ingresos es compartida con Norteamérica a partir de 1920-30. En ese mismo tramo, Asia del Este –China, Japón y otros– y el Sur/Sur-Este de Asia –India, Indonesia y otros– recuperan desde 1980-90 gran parte de la destacada posición que tenían durante la primera mitad del siglo XIX. Y algo parecido ocurre entre el 1% con mayores ingresos, aunque con dos matices. Desde los años 1920 Europa cede a Norteamérica el liderazgo, y durante las últimas décadas se percibe una presencia significativa de personas residentes en Oriente Medio, Latinoamérica y Rusia. Esto último es reflejo de la enorme desigualdad interna existente en esas zonas.

En cambio, desde mediados del siglo XX apenas hay personas europeas y norteamericanas entre el 50% con menores ingresos, aunque Europa tenía una presencia significativa durante el siglo XIX. En este tramo también destaca la progresiva disminución de la presencia de personas de Asia del Este, así como la creciente participación desde 1980 de África y, en menor medida, el Sur/Sur-Este de Asia. En contraste, la distribución regional actual del 40% de las personas con ingresos intermedios es muy diversa y bastante similar a su participación en la población mundial.

**Gráfico 15. Composición regional de la distribución mundial de la renta por percentiles de la población, 1820-2020 (porcentajes)**



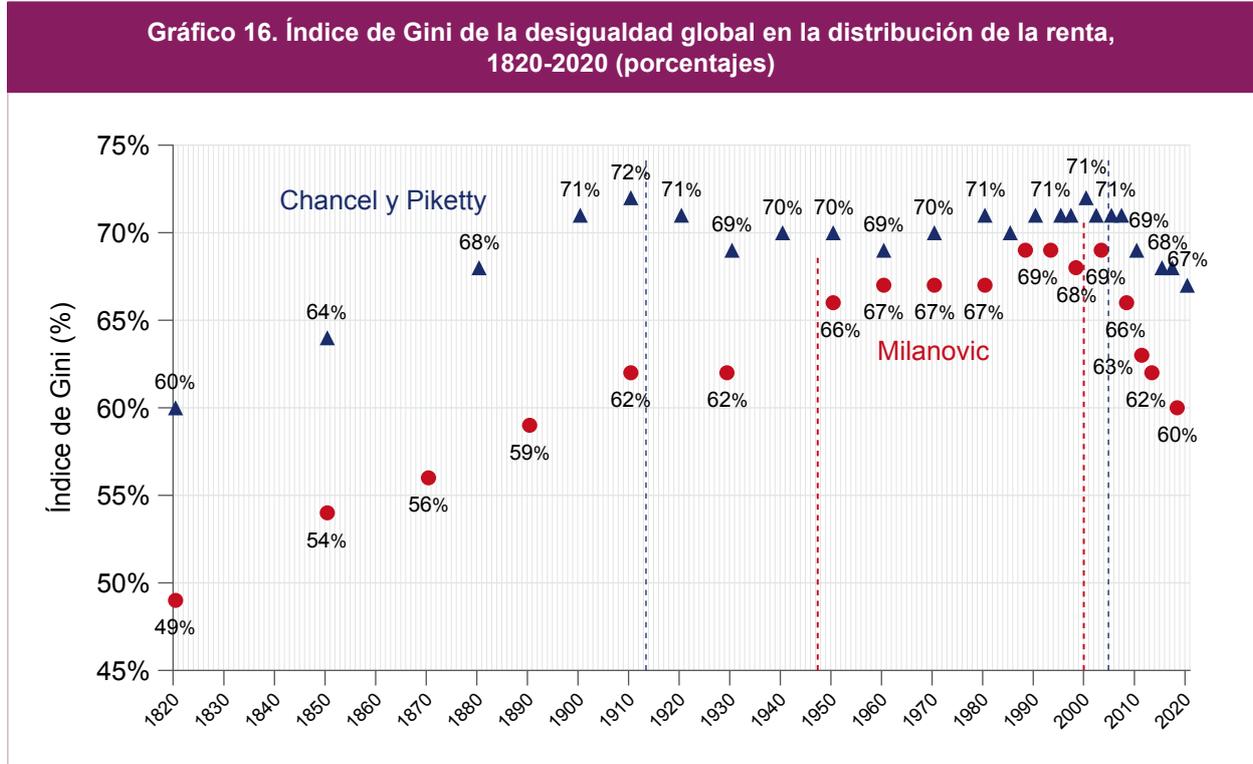
Fuente: Chancel y Piketty (2021).

El gráfico 16 presenta la evolución del índice de Gini de la desigualdad global desde 1820 hasta la actualidad. En este caso, se compara la serie de Chancel y Piketty, referentes de la WID –principal fuente de datos de este trabajo–, con la de Branko Milanovic, ligado al Luxembourg Income Study (LIS). A pesar de sus diferencias metodológicas, ambas estimaciones muestran tendencias similares, aunque los niveles de desigualdad sean bastante menores en la serie de Milanovic. En la parte final de su serie, la que va de 1988 a 2018<sup>29</sup>, esto se debe a que Milanovic y el LIS se basan en la información proveniente de las encuestas a los hogares, que infravalora la renta de la población más rica, mostrando niveles de desigualdad menores que los reales, como se ha señalado en el apartado 2.2. Además, en las estimaciones de la desigualdad global, también tiende a disminuirla el que los países para los que se carece de datos se encuentren entre los más pobres.

Chancel y Piketty (2021) consideran que su serie corrobora su análisis previo, puesto que se observa un primer periodo de marcado aumento de la desigualdad global que se detiene con la I Guerra Mundial y, tras un ligero descenso entre 1910 y 1930, se mantiene a niveles muy altos hasta comienzos del

29 Los datos anteriores a 1988 proceden de la serie de Bourguignon y Morrison (2002), ajustada por Milanovic (2024).

siglo XXI, descendiendo a partir de 2007 debido a la gran crisis financiera que se desencadenó ese año. Por su parte, Milanovic (2024) entiende que el primer periodo de gran ascenso de la desigualdad llega hasta el fin de la II Guerra Mundial, a pesar de su ligera disminución entreguerras, y que luego la desigualdad se mantiene muy elevada hasta 2003, cuando inicia un agudo descenso de cerca de diez puntos en quince años.

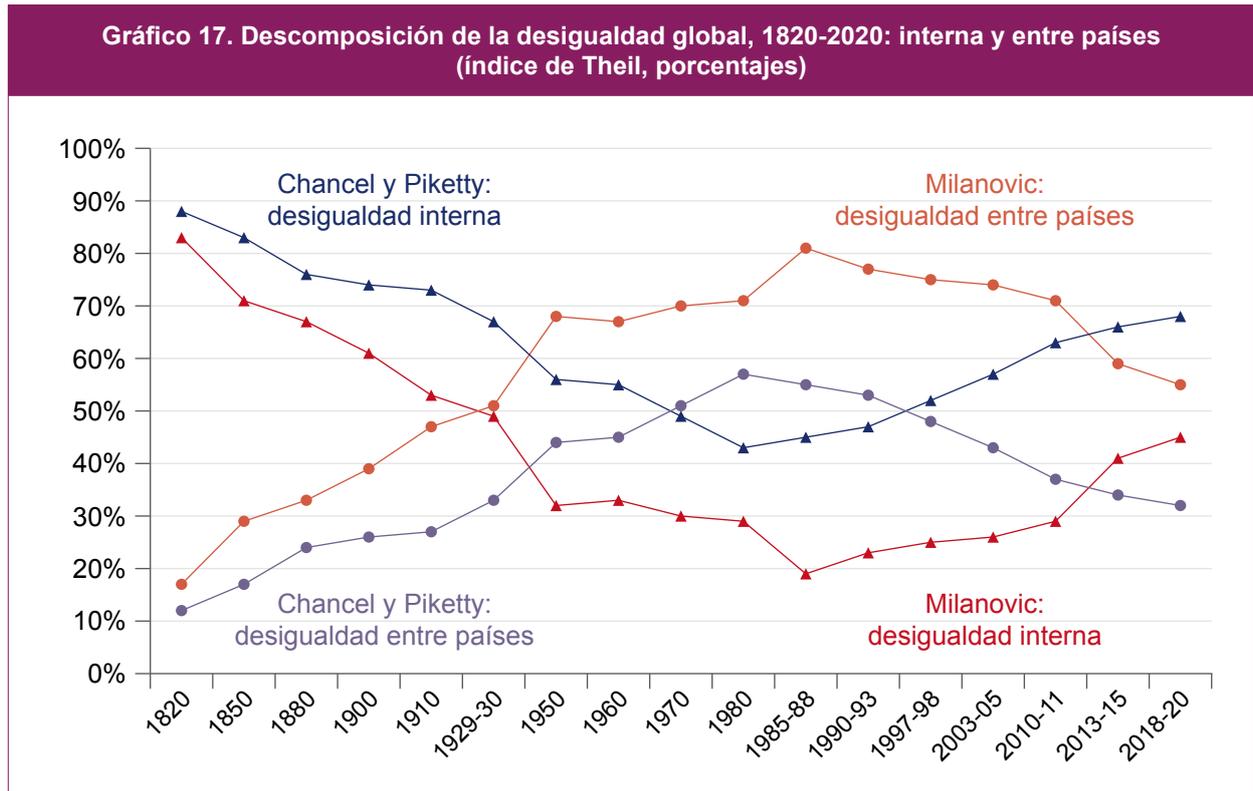


Fuente: elaboración propia con datos de Chancel y Piketty (2021) y Milanovic (2024).

A pesar de no coincidir plenamente en la periodización de la desigualdad, las interpretaciones sobre la posible evolución futura del índice de Gini global son compatibles y pueden considerarse complementarias. Chancel y Piketty (2021) creen que es pronto para saber si se consolidará en el futuro el descenso iniciado en 2008. Y Milanovic (2017 y 2024) apunta que, como China ha sido la gran fuerza reductora de la desigualdad global durante las últimas décadas, su rápido crecimiento pronto comenzará a aumentarla, a media que se incremente la brecha que separa su renta per cápita de la de las economías más pobres.

El índice de Theil nos permite ver qué parte de la desigualdad global se explica por la desigualdad interna en el reparto del ingreso en cada país y cuál se debe a la desigualdad entre las rentas per cápita de los diferentes países. El gráfico 17 muestra su evolución durante los últimos doscientos años, comparando nuevamente las estimaciones de Chancel y Piketty con las de Milanovic.

Aquí también se observa cierta similitud en las trayectorias, pero con diferentes niveles y periodizaciones. Para Chancel y Piketty, aunque la importancia de la desigualdad entre países crece continuamente hasta 1980, la desigualdad interna predomina hasta 1960, cuando cede su lugar a la desigualdad entre países, que es la principal fuente de la desigualdad global durante el último tercio del siglo XX. Pero luego vuelve a dominar la desigualdad interna, que actualmente es el origen de dos tercios de la desigualdad en la distribución de la renta entre las personas a nivel mundial. Sin embargo, partiendo de una situación muy parecida en 1820, en la serie de Milanovic la desigualdad entre países alcanza a la interna en 1929 y desde 1950 domina claramente hasta hoy en día. Ahora bien, su predominio marca el máximo en 1988 y después va cediendo gradualmente terreno a la desigualdad interna como factor explicativo de la desigualdad global.



\* Cuando las estimaciones corresponden a dos años próximos, se indican ambos en el eje de abscisas.

Fuente: elaboración propia con datos de Chancel y Piketty (2021) y Milanovic (2024).

Esta discrepancia se debe esencialmente a que Milanovic recurre a las encuestas a los hogares para calcular la desigualdad interna a partir de 1988, lo que explica su bajo nivel: 19% en 1988 y 45% en 2018. Y, en consecuencia, favorece el alto nivel y el predominio de la desigualdad entre países, cuyos datos de origen remiten a la misma fuente utilizada por Chancel y Piketty, las series históricas de renta per cápita elaboradas por Maddison.

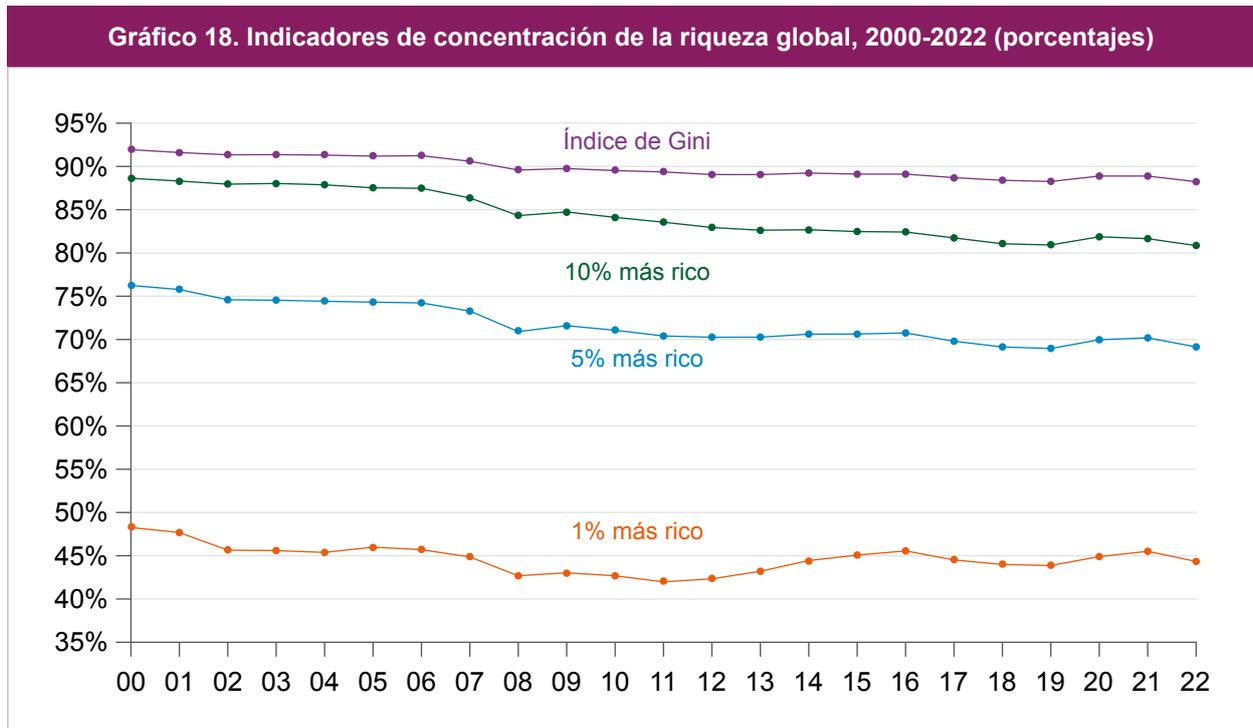
Eso desvirtúa su interpretación de que en la explicación de la desigualdad global desde el final de la II Guerra Mundial hasta la actualidad prevalecen las diferencias entre países, el lugar de residencia –la *prima de ciudadanía*–, sobre la desigualdad de clase social, reflejada en la desigualdad interna (Milanovic, 2017). Y cuestiona su caracterización de las etapas en la evolución de la desigualdad mundial, especialmente la tercera. A la primera fase de la *gran divergencia* Norte-Sur, que acaba en la II Guerra Mundial, le sigue un periodo de muy alta pero estable desigualdad durante la segunda mitad del siglo XX, ya que, a pesar de la menor desigualdad interna en el Norte y el bloque soviético, prevalece la desigualdad entre países. En cambio, a comienzos del siglo XXI hemos entrado en una etapa de convergencia, propiciada por el gran crecimiento de China y otras economías asiáticas que, disminuyendo aceleradamente la desigualdad entre países, más que compensa el aumento generalizado de la desigualdad interna (Milanovic, 2024).

Y refuerza la visión de Chancel y Piketty (2021), para quienes los factores políticos e institucionales desempeñan un papel esencial en esta evolución de la desigualdad global que se acaba de describir. Por un lado, la desigualdad interna no se reduce espontáneamente. Sin reformas agrarias que modifiquen el régimen de propiedad de la tierra, refuerzo del sindicalismo que reduzca el desequilibrio en la confrontación capital-trabajo, un sistema fiscal progresivo que redistribuya la renta y la riqueza, o revoluciones, las personas más ricas no suelen renunciar voluntariamente a sus fuentes de ingreso y posesiones. Eso es lo que con diferentes ritmos, formas y grados redujo la desigualdad interna a partir de los años 1910-1920 en diversas partes del mundo, reforzándose en Occidente después de la II Guerra Mundial con el llamado estado del bienestar, que dio lugar a la *gran redistribución* (Piketty, 2021). Y lo contrario es lo

que viene ocurriendo desde los años 1980-1990 con la hegemonía del neoliberalismo, que se aborda específicamente más adelante.

Por otro lado, el sistema centro-periferia surgido bajo el dominio europeo explica gran parte del enorme incremento de la desigualdad entre países que se da entre 1820 y 1950, ya que jerarquiza la economía mundial. Una vez desaparecidos los imperios coloniales tras la II Guerra Mundial, esa desigualdad crece más lentamente hasta 1980 y luego se reduce hasta la actualidad, siendo China el ejemplo más relevante. Por eso, en el juego entre las desigualdades interna y entre países, desde comienzos del siglo XXI ha vuelto a dominar la primera. Es decir, a diferencia de lo que sostiene Milanovic, actualmente la pertenencia a un cierto tramo –percentil– de la distribución interna del ingreso importa más que la nacionalidad –lugar de residencia– para determinar la posición de una persona en la distribución global de la renta.

Respecto a la riqueza global no disponemos de estimaciones de largo plazo, por lo que vamos a presentar cifras de su evolución durante lo que va de siglo XXI. Entre 2000 y 2022, la riqueza mundial ha pasado de 117,8 billones de dólares –55% financiera y 45% no financiera, principalmente vivienda y tierra– a 454,4 billones de dólares –51% financiera y 49% no financiera–; es decir, es 3,9 veces mayor. Y, en consecuencia, el patrimonio medio por persona adulta ha crecido desde 31.380 dólares en 2000 hasta 84.718 en 2022, multiplicándose por 2,7 (UBS, 2023b).

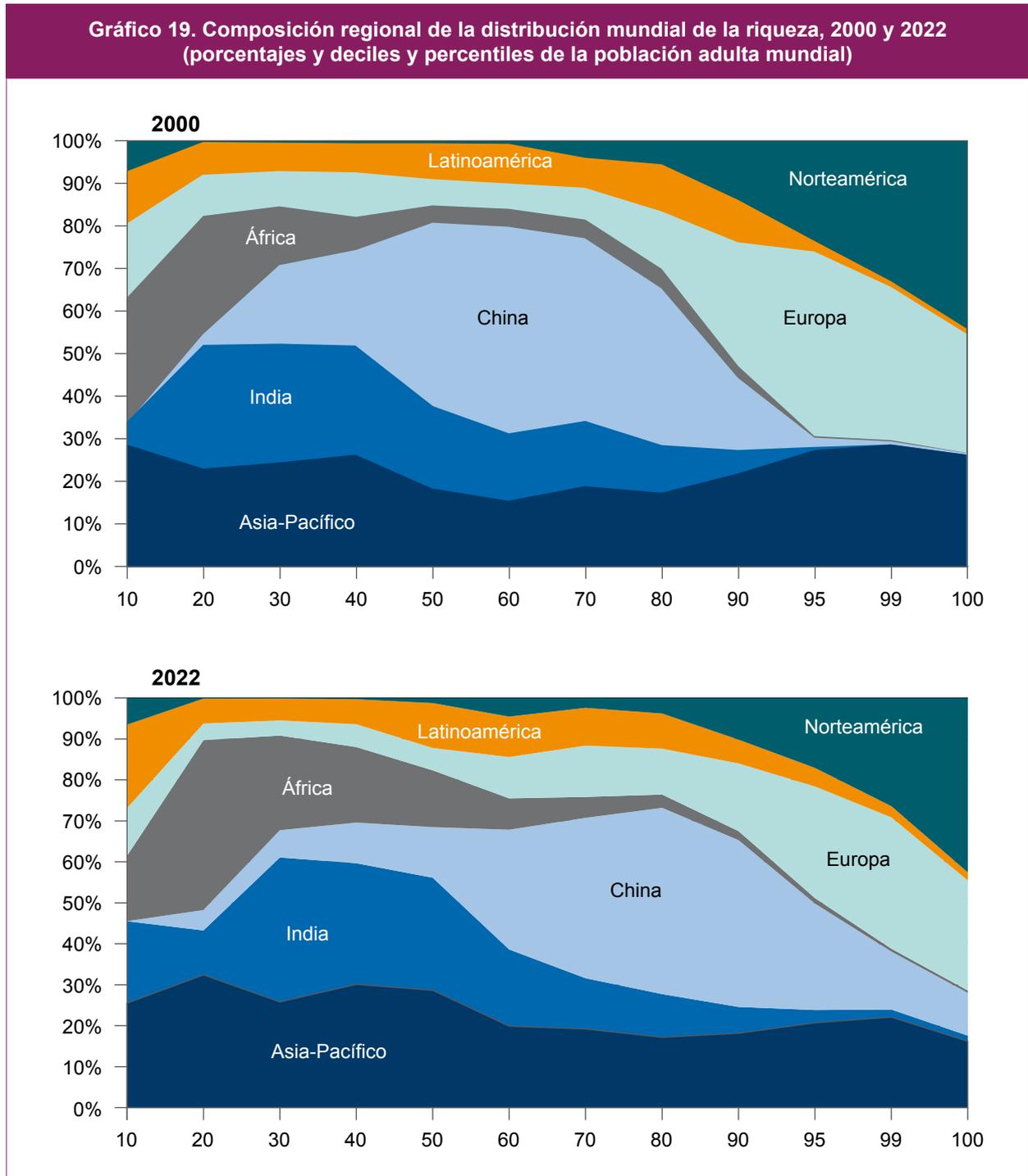


Fuente: UBS (2023a).

El gráfico 18 presenta la evolución durante este siglo de la concentración de la riqueza mundial. El índice de Gini ha bajado continuamente desde el 91,9% en 2000 al 88,3% en 2019, remontando ligeramente luego para volver a situarse en el 88,3% en 2022. Una trayectoria similar, pero con unas variaciones más pronunciadas, siguen la participación en la riqueza global del 5% y del 10% más rico. Sin embargo, la parte del 1% más rico no se comporta igual: desciende del 48,2% en 2000 al 42,7% en 2008, pero a partir del estallido de la gran crisis financiera exhibe una tendencia ascendente, situándose en el 44,5% en 2022.

Conviene aclarar que la tendencia descendente observada obedece esencialmente al enorme crecimiento de la riqueza media de China y, en menor medida, de India, que han estrechado su diferencia relativa

respecto a las economías del Norte (gráficos 5 y 6). Ese hecho también explica la discrepancia entre la trayectoria del 1% más rico respecto a los otros tramos, debido a su distinta composición. Es decir, en lo que va de siglo y con la excepción del percentil superior, la disminución de la desigualdad relativa entre países ha prevalecido sobre el aumento de la desigualdad interna en la mayoría de ellos. Sin embargo, la influencia de este factor disminuye a medida que la riqueza media de China se acerca al promedio mundial y puede cambiar de sentido próximamente, cuando la riqueza por adulto de China supere la media global (UBS, 2023a).

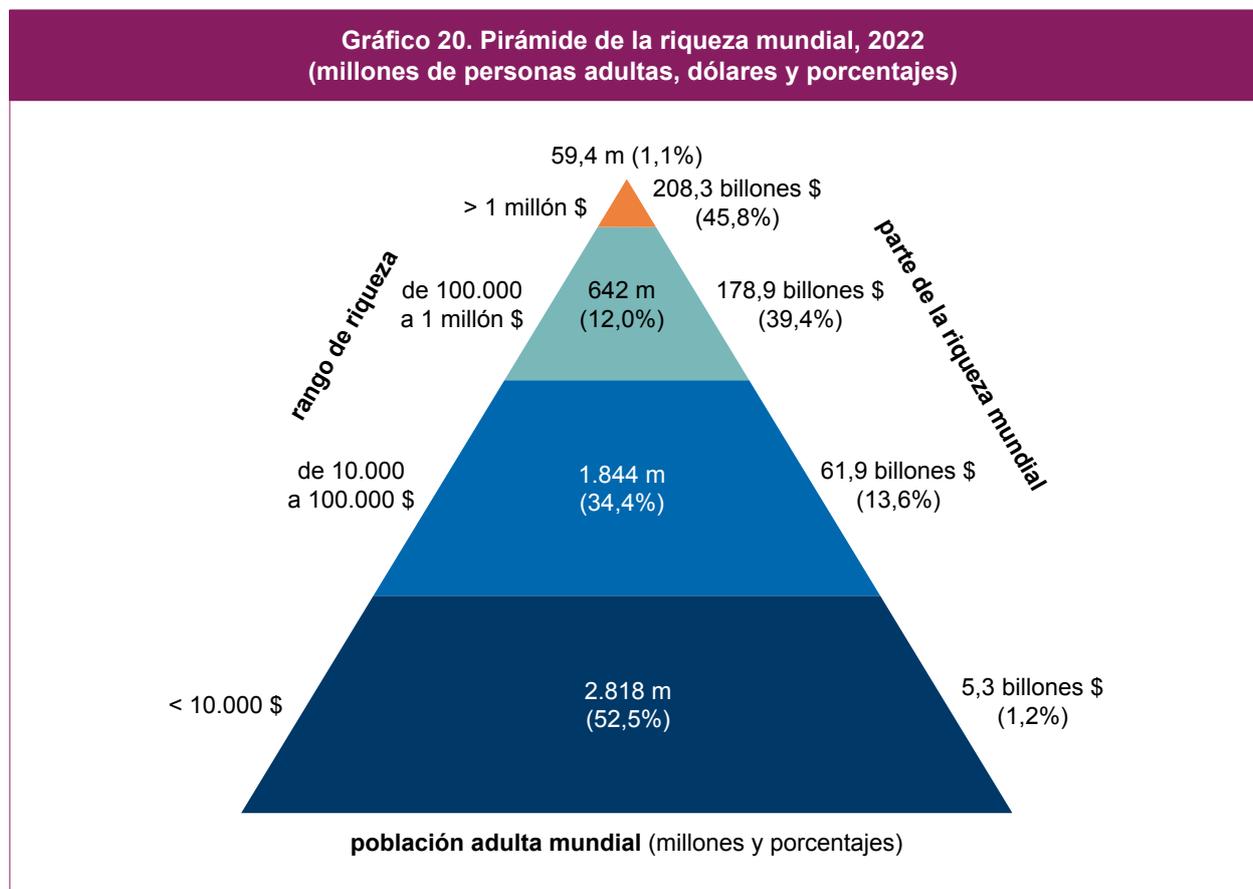


Fuente: Credit Suisse (2021) y UBS (2023a).

El gráfico 19 muestra la evolución de la composición regional del reparto global de la riqueza en las siete regiones consideradas en los informes de Credit Suisse y UBS, que distinguen como tales a China e India debido al tamaño de su población<sup>30</sup>. Y es precisamente su empuje hacia adelante el que rebaja la desigualdad global.

Observando con más detalle la situación del año 2022, lo primero que destaca es que la mitad más pobre de la población mundial posee menos del 1% de la riqueza global. En contraste, el 10% más rico acapara el 81% de la riqueza mundial y el 1% más rico concentra el 45% (UBS, 2023a).

El gráfico 20 ilustra la distribución por rangos de la riqueza global entre los 5.364 millones de personas adultas que habitan el planeta en 2022. Muestra que el 52,5% de la población adulta mundial –2.818 millones de personas– tiene un patrimonio menor de 10.000 dólares, reteniendo en conjunto un 1,2% de la riqueza global. En el otro extremo, los 59,4 millones de personas del estrato más alto –1,1% de la población adulta mundial–, cuyo patrimonio neto es superior a un millón de dólares, acumula el 45,8% de esa riqueza.



Fuente: UBS (2023a).

Si se pone la lupa en el estrato más alto, en el mundo hay 79.490 personas adultas cuyo patrimonio supera los 100 millones de dólares, 7.016 de las cuales tienen más de 500 millones de dólares. De estas últimas, más de la mitad residen en cinco grandes países: 1.583 en Estados Unidos (23% del total),

30 Por tanto, Asia-Pacífico no incluye a estos dos gigantes demográficos. Además, en esa región, junto a numerosos países del Sur económico, también están países del Norte económico como Japón, Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong, Singapur, Australia y Nueva Zelanda, lo que dificulta interpretar sus promedios. Y algo parecido ocurre con Europa, que abarca tanto su parte occidental –la Unión Europea y otras economías del Norte– como la oriental –Rusia y otros países del antiguo bloque soviético– (UBS, 2023b).

1.268 en China (18%), 315 en Alemania (4%), 294 en Rusia (4%) y 229 en India (3%). Además de otras importantes economías donde viven más de cien de estas personas multimillonarias –Brasil, Corea del Sur, Canadá y Reino Unido–, destacan algunas guaridas fiscales de menor dimensión, como Hong Kong, con 127, Suiza con 92, Taiwán con 86 y Singapur con 78 personas que detentan un patrimonio superior a los 500 millones de dólares (UBS, 2023b).

Por su parte, UBS (2023c) contabiliza 2.544 personas que en 2023 cuentan con un patrimonio superior a un millardo de dólares –*billionaires*–, de las cuales 751 residen en Estados Unidos (30% del total), 540 en China (20%), 153 en India (6%), 109 en Alemania (4%), 83 en el Reino Unido, 75 en Suiza y 68 en Hong Kong<sup>31</sup>. Y ese mismo año la lista de Forbes (2023) incluye a 2.640 personas cuya riqueza es mayor de mil millones de dólares, de las que solo 337 son mujeres.

Estos niveles absurdos de concentración de la riqueza mundial resultan obscenos cuando se contrastan con las carencias materiales básicas –alimentación, agua y saneamiento, vivienda o electricidad– de centenares de millones de seres humanos. Pero, como se explica en el siguiente apartado, son esencialmente fruto del triunfo de una estrategia concreta, la del capitalismo neoliberal.

---

31 En este estudio no figura Rusia, pero en el de 2022 contaba con 83 *mil*millonarios.

## 4. Capitalismo neoliberal: plutocracia, precariedad y pobreza

Una vez analizada la evolución de la desigualdad en la distribución de la renta y la riqueza durante los doscientos años de capitalismo industrial, vamos a centrarnos en su quinta fase, la del capitalismo neoliberal, que comienza en 1980 y persiste hoy en día. Y para empezar conviene aclarar qué se entiende aquí cuando se habla de neoliberalismo<sup>32</sup>.

De entrada, hay que tener presente que no existe una única forma de neoliberalismo, ya que desde sus inicios ha habido diferencias teóricas sustanciales entre sus principales corrientes –ordoliberalismo alemán y neoliberalismo austro-norteamericano o escuela de Chicago–, y que muchas de las prácticas neoliberales de las últimas décadas no figuran en los textos de los fundadores e incluso a veces se oponen a ellos. No obstante, este neoliberalismo diverso y bastardo que gobierna desde los años 1980 comparte una estrategia política de lucha contra la igualdad en favor de las élites económicas, centrando su actuación en imponer la competencia, entendida como el elemento clave del progreso, que debe regirse por la lógica y las leyes del mercado (Chamayou, 2022; Laval, 2022; Brown, 2016; Laval y Dardot, 2013).

En efecto, desde sus orígenes a finales de los años 1930, el neoliberalismo surge como respuesta a las incipientes políticas redistributivas y de regulación de los mercados, que conducirían directamente hacia el colectivismo, comunista, fascista o nazi<sup>33</sup>. Y, a diferencia del liberalismo clásico que define el mercado por el intercambio, lo que supone equivalencia, el neoliberalismo subraya la competencia, que implica desigualdad. Así que el neoliberalismo no es una mera revitalización del dogmatismo liberal del *laissez-faire* del siglo XIX que pretenda reducir al máximo la intervención del estado en la economía<sup>34</sup>. De hecho, el neoliberalismo no persigue ni la desaparición del estado ni la eliminación de las fronteras. Desde el principio, el neoliberalismo habla de “economía libre, estado fuerte” y de “complementar la *mano invisible* de la competencia con la *mano visible* del derecho” (Laval y Dardot, 2013; Slobodian, 2021; Chamayou, 2022).

El proyecto neoliberal pretende proteger al mercado de la democracia, que puede cuestionarlo o tratar de corregirlo, ya que excluye tajantemente atender cualquier reivindicación colectiva de justicia social o redistribución del ingreso. Así, Friedrich Hayek antepone la ley –la que entroniza la propiedad privada y el libre mercado– a la democracia liberal, cuestionando el sufragio universal. Hasta el punto de que propone limitar el acceso al parlamento –asamblea legislativa– a especialistas mayores de 45 años con éxito profesional, elegidos por electores de su edad para periodos de 15 años. Luego, algunos de esos expertos podrían formar parte de la corte suprema de justicia, que tendría amplios poderes, entre ellos el de declarar el estado de emergencia en caso de disturbios sociales. En consecuencia, Hayek alabó públicamente el

---

32 Naredo (2022) argumenta de forma rigurosa, profunda y contundente contra la utilización de lo que denomina *no-conceptos* como “neoliberalismo” o “tiranía de los mercados” que, al no despegarse realmente de la ideología económica dominante, llevan a una *crítica agotada* que contribuye sostener el *statu quo*. Por eso, propone partir de un *paradigma ecointegrador* para analizar el capitalismo *clientelar* gobernado por las élites y redes de poder asociadas a una *tiranía corporativa*. A pesar de compartir gran parte de su crítica, aquí se mantiene el uso de los términos capitalismo neoliberal y neoliberalismo junto a los propuestos por Naredo. Máxime cuando el análisis realizado coincide en lo esencial con el suyo, al denunciar el papel de la financiarización y las prácticas de *adquisición* de riqueza y expolio de la oligarquía político-empresarial que domina el mundo actual.

33 Esta es la tesis central de la obra más famosa de Hayek (1944), titulada *Camino de servidumbre*.

34 A excepción de las corrientes *libertaristas* de la segunda mitad del siglo XX, que defienden el estado mínimo –Robert Nozick– o, en su versión anarcocapitalista –encabezada por Murray Rothbard–, la privatización de todas las funciones atribuidas al estado por el liberalismo clásico (Laval y Dardot, 2013). Javier Milei, presidente de Argentina desde finales de 2023, proclama su adhesión a esta versión extrema del neoliberalismo. Y el segundo triunfo de Donald Trump en las elecciones presidenciales de EEUU en noviembre de 2024 de la mano de Elon Musk, presentado reiteradamente por los medios de comunicación como *el hombre más rico del mundo*, parece reforzar esa retórica.

pionero experimento neoliberal del dictador Augusto Pinochet en Chile<sup>35</sup>, del que también fue asesor Milton Friedman. Y, aunque matizó que el sacrificio de la democracia debía ser temporal, dejó bien claro que la libertad económica es un valor absoluto, un fin en sí misma, mientras que la libertad política es un simple medio que puede ser sustituido por otros (Piketty, 2019; Laval y Dardot, 2013; Chamayou, 2022; Laval, 2022). Por eso, no puede decirse que el neoliberalismo autoritario, que ahora asoma por doquier y a menudo triunfa electoralmente, sea una degeneración del ideario original (Laval, 2022; Urbán, 2024).

En este sentido, el estado neoliberal no es un estado débil, no se retira, se transforma para imponer una nueva racionalidad. Conserva las funciones útiles para las élites económicas —encarnadas en las empresas transnacionales y las grandes fortunas—, en cuya connivencia actúa en detrimento de la mayoría social. Privatiza, desregula, liberaliza, precariza el empleo, resta progresividad al sistema fiscal y reduce la protección social del estado del bienestar. Pero, como se enfrenta a resistencias sociales, para hacer los recortes más importantes aprovecha los momentos de crisis —económica, política o social—, aplicando lo que Naomi Klein (2007) llama *la doctrina del shock*. En definitiva, el estado asume la racionalidad neoliberal, que generaliza la competencia como norma de conducta en todos los ámbitos de la vida social, y la empresa como modelo al que aspirar. Y no solo lo hace cuando gobiernan partidos conservadores, porque desde los años 1990 las *terceras vías* de Bill Clinton en Estados Unidos y de Tony Blair en el Reino Unido asumen esa racionalidad, desmarcándose únicamente de un presunto *laissez-faire* que solo pertenece a cierto discurso neoliberal, no a su práctica durante las últimas décadas (Laval y Dardot, 2013; Brown, 2016). Así que este *neoliberalismo realmente existente* que nos gobierna desde hace décadas también tiene versiones *progresistas*.

En principio, el terreno de juego adecuado para poner en práctica el proyecto neoliberal es un mercado único mundial. Y para establecer un *orden mundial*, el globalismo neoliberal<sup>36</sup> recurre a instituciones supranacionales como las de Bretton Woods —Fondo Monetario Internacional (FMI) y Banco Mundial (BM)—, la Organización Mundial de Comercio (OMC) y multitud de acuerdos internacionales sobre comercio y/o inversión que la complementan. Se trata de proteger los derechos del capital privado de las decisiones nacionales que puedan entorpecer sus movimientos por el mercado mundial. Para ello se imponen unas reglas de juego que funcionan como una *constitución económica* mundial y se crean tribunales supranacionales capaces de invalidar las leyes nacionales, a fin de aislar el orden económico de las exigencias políticas de justicia social. Ahora bien, como el proyecto del globalismo neoliberal avanzaba muy lentamente, una alternativa pragmática al universalismo era empezar por Europa, pactando con los partidarios del estado del bienestar la construcción de una *economía social de mercado*, basada en la libre circulación de mercancías, servicios, capitales y trabajadores en un mercado común competitivo. Así surge en 1958 la primera *constitución económica* europea, el Tratado de Roma, que, a través del Tribunal de Justicia de la Comunidad Económica Europea (CEE), protege la libertad individual frente al propio gobierno nacional (Slobodian, 2021).

Se construye así la *arquitectura jurídica de la impunidad* sobre la base de una asimetría normativa, en la que prevalece la *lex mercatoria* sobre los derechos humanos. En efecto, las reglas de comercio e inversión son un derecho duro —normativo, coercitivo y sancionador—, que blinda los derechos de las empresas transnacionales a nivel mundial. En cambio, las obligaciones de las grandes corporaciones remiten a unas legislaciones nacionales moldeadas por la lógica neoliberal; a un Derecho Internacional de los Derechos Humanos débil, que no cuenta con recursos para ser un contrapeso a sus abusos; y a una responsabilidad social corporativa que es un derecho blando, basado en la voluntariedad, la unilateralidad y carente de exigibilidad jurídica (Hernández Zubizarreta et al., 2019).

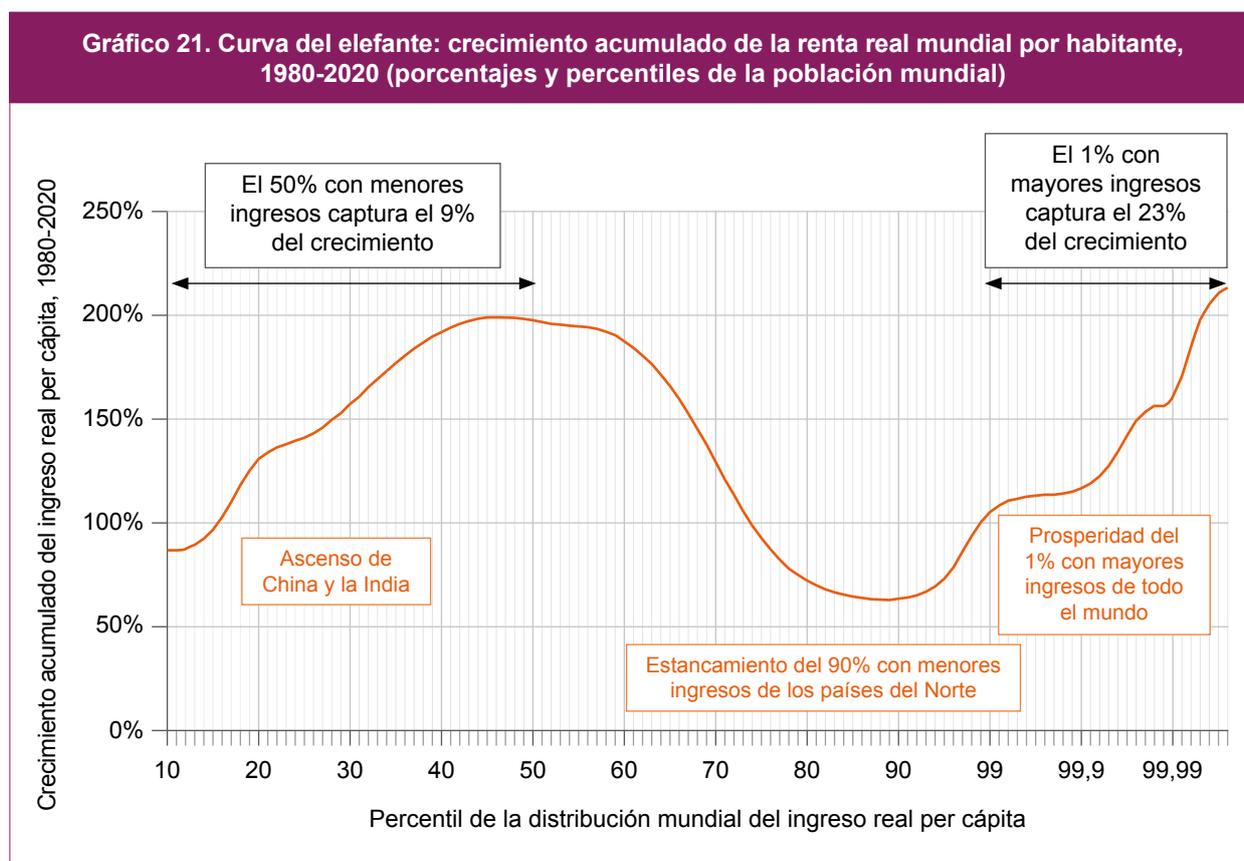
35 Paul Samuelson (1983) lo calificó directamente como *capitalismo fascista*, indicando que era la aplicación de la solución propuesta por Pareto para imponer el mercado libre mediante la represión política. Hayek también apoyó a la dictadura de Salazar en Portugal, a los generales golpistas de Argentina y al régimen del *apartheid* de Sudáfrica (Chamayou, 2022).

36 Quinn Slobodian (2021) habla de la escuela de Ginebra u *ordoliberalismo* —una tercera corriente neoliberal próxima al ordoliberalismo salvo en su insistencia por el ámbito mundial—, a la que considera responsable de la construcción del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio) que, a través de la Ronda Uruguay (1986-94), dio lugar a la OMC, paradigma de la globalización neoliberal. Y una parte de esta escuela también estaría detrás del origen y evolución de la Comunidad Económica Europea, que en 1993 se transformó en la Unión Europea.

Tras explicar la conexión existente entre las propuesta teóricas del neoliberalismo y su puesta en práctica durante las últimas décadas de capitalismo neoliberal, a continuación se abordan las consecuencias de la creciente desigualdad que provoca, agrupadas en torno a tres rasgos que la caracterizan: plutocracia, precariedad y pobreza.

#### 4.1. De oligarquía a plutocracia

El proyecto neoliberal busca la desigualdad, aunque esto no se explicite ya que sería mala propaganda. Y además de perseguir la desigualdad, la consigue. Así que la desigualdad no es un daño colateral de las políticas neoliberales, algo inesperado. Antes bien, es uno de los principales rasgos que caracterizan al capitalismo neoliberal. El gráfico 21 refleja la enorme concentración de la renta mundial en muy pocas manos que se ha producido durante las cuatro últimas décadas.



Fuente: Chancel y Piketty (2021).

La *curva del elefante* fue diseñada por Lakner y Milanovic (2016) para ilustrar con claridad que las ganancias de la globalización no se distribuyen equitativamente<sup>37</sup>. Muestra que una parte importante de la población de China y, en menor medida, de otras economías *emergentes* acorta distancias respecto a la mayoría de las personas del Norte, lo que contrarresta la tendencia al aumento de la desigualdad global, que ya se ha comentado antes. Y también pone de relieve que la parte del crecimiento del ingreso que le queda a la mayoría de la población mundial aumenta mucho menos que la que se apropia el 1% más rico.

37 Aquí se reproduce una de las versiones de la *curva del elefante* realizada por Chancel y Piketty (2021), que actualiza los datos de la original y pone la lupa sobre el 1% con mayores ingresos, descomponiéndolo en grupos más pequeños, lo que alarga la trompa. El gráfico 13 es una representación similar, solo que referida al periodo 1820-2020.

Dentro de ese privilegiado 1% con mayores ingresos se encuentran los *milmillonarios*, que constituyen una auténtica oligarquía económica<sup>38</sup>. De acuerdo con las estimaciones de Gabriel Zucman (2024), entre esas cerca de 3.000 personas, que representan el 0,0001% de los hogares mundiales –uno de cada millón–, acaparan una riqueza equivalente al 13% del PIB mundial de 2024. Y esa concentración ha crecido rápidamente durante las últimas décadas, porque en 1987 la riqueza acumulada por el 0,0001% de los hogares más ricos equivalía al 3% del PIB mundial y en 2008 al 8%.

La lista de Forbes (2024) la encabezan siete oligarcas cuyas fortunas –al igual que la de la mayoría de quienes figuran en ella– están íntimamente ligadas a su participación en gigantescas corporaciones empresariales: Bernard Arnault (LVMH, Louis Vuitton Moët Hennessy), Elon Musk (Tesla y SpaceX), Jeff Bezos (Amazon), Mark Zuckerberg (Facebook), Larry Ellison (Oracle), Warren Buffet (Berkshire Hathaway) y Bill Gates (Microsoft). Les siguen otros siete hombres que también acumulan un patrimonio superior a los 100 millardos de dólares antes de que aparezca la primera mujer, Françoise Bettencourt Meyers, que ocupa la decimoquinta plaza con una fortuna algo menor que ese umbral (99,5 millardos).

Muchos de ellos, particularmente los estadounidenses, están al frente de grandes fundaciones filantrópicas –Gates, Rockefeller, Bloomberg...– que tanto en su país de origen como a nivel internacional tienen una gran influencia en la definición de cuál es el bien común a perseguir en diversas cuestiones vitales –educación, salud, alimentación–, la mejor forma de lograrlo o la población beneficiaria, que normalmente no es la más necesitada, contribuyendo su intervención a aumentar las desigualdades en vez de a reducirlas. Eso resulta profundamente antidemocrático, concretamente plutocrático. Máxime cuando una parte muy importante de los fondos de ese *filantropocapitalismo* provienen de las arcas públicas, debido a las cuantiosas exenciones fiscales de las que gozan, y sus principales donantes tienen una evidente conexión con empresas que se benefician de ellos (Barkan, 2013; Reich, 2018; D'Eramo, 2022; Shiva, 2024).

Además, hay que tener en cuenta que la filantropía es solo una de las formas de elusión y evasión de impuestos de la oligarquía. Esta oculta sus ingentes patrimonios en guaridas fiscales y reduce sustancialmente sus pagos a la hacienda pública gracias a la *industria de defensa de la riqueza*, constituida por grandes despachos de abogados, que administran sus fortunas a través de instrumentos como los fideicomisos y las compañías pantalla (Collins, 2021; Winters, 2024). De acuerdo con Annette Alstadsæter et al. (2024), la riqueza financiera poseída por grandes fortunas fuera de su país de residencia ha pasado de suponer en torno al 10% del PIB mundial a comienzos del siglo XXI a representar el 12% en 2022, unos 12 billones de dólares<sup>39</sup>. En el reparto entre las guaridas fiscales que la acogen se observa un notable incremento de las asiáticas, encabezadas por Hong Kong y Singapur, en detrimento de Suiza y, en menor medida, de otras guaridas europeas –Chipre, Luxemburgo, Bélgica y el Reino Unido, entre otras–, mientras que las americanas –Islas Caimán, Panamá y Estados Unidos, principalmente– aumentan ligeramente su presencia. Hasta los años 2010 en torno al 90% de esa riqueza financiera escapaba al fisco. Sin embargo, debido a la extensión del intercambio automático de información bancaria, desde mediados de esa década la evasión de impuestos por esos activos financieros está disminuyendo rápidamente, estimándose en torno al 27% los que siguen escapando al fisco en 2022. Por eso, las grandes fortunas están transformando parte de sus activos financieros en inversiones inmobiliarias y obras de arte, en las que es más fácil evitar el control tributario, por lo que, a falta de la suficiente voluntad política para acabar con las guaridas fiscales, las grandes fortunas continúan eludiendo la mayoría de sus obligaciones fiscales.

Así se ha constituido la llamada *clase de Davos*, en la que se encarna una élite que, bajo la cobertura de compartir una *gobernanza global multipartita* –gobiernos, empresas, ciudadanía–, se ha puesto al frente

38 En su estudio sobre la oligarquía, Jeffrey A. Winters (2024) considera con razón que esta se diferencia de otras élites precisamente porque su recurso de poder es *económico* –frente a *político*, *coercitivo* o *de movilización*–. Así, la oligarquía se refiere a la política de defensa de la riqueza –defensa de la propiedad y defensa de los ingresos– por parte de quienes poseen medios materiales para ello, unas personas extremadamente ricas conocidas como oligarcas. Eso convierte en redundante la expresión que se utiliza en este trabajo. Pero, a pesar de ello, se mantiene a fin de subrayar ese aspecto y evitar equívocos.

39 Esta cifra se refiere únicamente a los activos financieros, por lo que no incluye los activos reales como obras de arte, oro, yates o propiedades inmobiliarias.

de la economía y la política mundial (George, 2015; Buxton, 2014). El Pacto Mundial, suscrito en 2000, y la Agenda 2030 con sus Objetivos de Desarrollo Sostenible son muestras del progresivo desembarco en el sistema de Naciones Unidas de las grandes corporaciones y la filantropía empresarial, a menudo de la mano del Foro Económico Mundial, también conocido como Foro de Davos.

Amparadas por la retórica de la eficacia y las nuevas formas de financiación y de participación, esas élites económicas han logrado desempeñar un papel central en la gobernanza global utilizando los procesos de múltiples partes interesadas –*multistakeholderismo*–, donde pueden ejercer el liderazgo gracias a su enorme poderío, a veces disfrazado de filantropía. Además, esta cooptación empresarial de las instituciones multilaterales se extiende por todos los ámbitos, incluyendo la salud, la educación, la agricultura y la alimentación, el entorno digital o el medioambiente, de manera que se privilegian los beneficios de las grandes empresas por encima de los derechos y el bienestar de la mayoría de las personas y del futuro del planeta (Manahan y Kumar, 2021).

Gracias a la insistente difusión de la doctrina neoliberal por parte de los *think tanks*, la labor de lobby, las puertas giratorias, las asociaciones público-privadas y la cooptación de las instituciones multilaterales, esa élite económica –grandes fortunas y gigantescas empresas transnacionales– consigue que la casta política establecida en los estados y las instituciones internacionales defienda sus postulados cada vez con menos recato. De este modo se van conformando unas reglas de juego económico cada vez más favorables a sus intereses. Algunos de los hitos más relevantes en ese proceso son la liberalización del comercio internacional de servicios –salvo las migraciones<sup>40</sup>– y el refuerzo de la protección de la propiedad intelectual a nivel mundial, fruto ambas del lobby de empresas transnacionales durante la Ronda Uruguay que en 1995 dio lugar a la OMC. Y también la proliferación de acuerdos internacionales sobre inversión que permiten las demandas inversor-estado ante tribunales supranacionales de arbitraje, situando a las ETN al mismo nivel que los estados (Zabalo y Bidaurrezaga, 2016; Provost y Kennard, 2023).

Es cierto que la conexión entre poder económico y poder político no es una singularidad del capitalismo neoliberal; viene de muy lejos, de mucho antes de que se impusiera el capitalismo industrial. De hecho, en la Europa precapitalista la concentración de la riqueza tendía a crecer, aunque con largos periodos de descenso motivados por plagas o guerras, y estaba muy vinculada con el poder político por la vía de la nobleza (Alfani, 2023). Y, como explica Josep Fontana (2019), durante el periodo que culminó con la consolidación del capitalismo industrial tuvo lugar una dura lucha –con revueltas y revoluciones– en la que la alianza entre la burguesía comercial y los gobiernos se impuso sobre la gran masa de los de abajo.

Pero esa conexión no siempre ha sido tan intensa como para convertir la democracia formal en plutocracia de hecho. De acuerdo con Jeffrey A. Winters (2024), más allá de la tipología de formas de gobierno que se atribuye a Aristóteles, lo verdaderamente importante es que este autor clásico sostenía que hay democracia cuando gobiernan los pobres y oligarquía cuando son los ricos quienes gobiernan. Por eso, para Aristóteles, *plutocracia* era un término redundante, porque *oligarquía* ya remite al nexo entre riqueza y poder. No obstante, aquí se utiliza porque ese matiz, que diferencia la oligarquía de otros tipos de élite, no siempre es conocido o asumido<sup>41</sup>.

En Estados Unidos desde finales del siglo XIX se calificaba como *barones ladrones* a empresarios como Vanderbilt, Carnegie, Morgan o Rockefeller, acusándoles de haber obtenido sus inmensas fortunas a través de la corrupción. De hecho, esos plutócratas controlaban con su dinero la política y la judicatura, desmantelaban sindicatos sin contemplaciones y creaban poderosas fundaciones que, además de

40 El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) excluye expresamente la liberalización de las migraciones laborales permanentes, dejando bien claro que la globalización neoliberal promueve la libre circulación de mercancías y de capitales, pero no la de personas.

41 Los análisis materialistas de la oligarquía, que conectan poder con riqueza, dominaron desde la Grecia clásica hasta principios del siglo XX. Pero con Gaetano Mosca, Vilfredo Pareto y Robert Michels se impuso la teoría de las élites, que se centra en otros recursos de poder alternativos. Y después ambas teorías se suelen mezclar, induciendo a menudo a confusión (Winters, 2024). En este trabajo se intenta evitar ese problema distinguiendo sistemáticamente las élites *económicas* –oligarcas– de las élites *políticas*.

aliviar el pago de impuestos, les legitimaban como filántropos. Sin embargo, el *crac* de la bolsa de 1929, estrechamente relacionado con la gran concentración de la renta y la riqueza en muy pocas manos, y la subsiguiente Gran Depresión de los años 1930 les complicaron las cosas. Primero con el *New Deal*, ya que los impuestos subieron y los sindicatos se reactivaron, aunque los superricos salieron bastante bien parados. Luego, con la II Guerra Mundial y sus secuelas, que consolidaron un sistema fiscal progresivo y, gracias a la negociación colectiva, un incremento de los salarios paralelo al de la productividad, generando una idealizada *clase media*. Eso redujo notablemente la desigualdad (gráficos 7 y 10) y cuestionó el papel de la plutocracia clásica. En todo caso, el pretendido triunfo de la democracia de clase media sobre la plutocracia solo fue parcial y temporal. Además, ante el retroceso en el control directo de la política, la oligarquía económica estadounidense reforzó su aparato ideológico, especialmente a partir de los años 1970, pasando del mero ejercicio de la filantropía a constituir potentes *think tanks*, como la fundación Heritage o el instituto Cato, para difundir el ideario neoliberal. Y lo hicieron con éxito, tanto en las universidades como en los medios de comunicación, o entre el empresariado y los partidos políticos, tanto conservadores como *liberales* –en el sentido norteamericano del término–. Como resultado, desde los años 1980 el neoliberalismo domina en la política de Estados Unidos –y mucho más allá–, lo que ha supuesto un cambio radical en la orientación de la política económica, un gran aumento de la desigualdad y la restauración de la plutocracia (Pizzigati, 2015; Saez y Zucman, 2021; D'Eramo, 2022).

Los grupos de presión han pasado de gastarse unos 1.500 millones de dólares al año a finales del siglo XX para hacer lobby en Washington –ante la Administración central, el Congreso y el Senado– a superar los 3.300 millones en 2008 y situarse por encima de los 4.100 millones en 2022, procediendo la mayoría de ese dinero de las grandes empresas y las asociaciones comerciales (Open Secrets, 2023). Por su parte, las donaciones a las campañas políticas también han aumentado mucho, particularmente desde que en 2010 el Tribunal Supremo de EEUU permitiera a las personas y las corporaciones realizar, bajo ciertas condiciones, donaciones ilimitadas y secretas. En la siguiente década esas donaciones ascendieron a 4.500 millones de dólares –frente a los 750 millones de las dos décadas anteriores–, de los cuales 1.200 millones provenían de los 10 principales donantes individuales. Aunque las corporaciones aparentemente solo representan una décima parte de esas donaciones, también aportan importantes cantidades a través de fundaciones y asociaciones comerciales, cuyas donaciones de origen no desvelado sumaron 963 millones de dólares entre 2010 y 2020 –frente a los 129 millones de la década precedente–, y superan los 2.000 millones si se les agregan las de grupos en los que solo se conoce la identidad de algunos donantes (Evers-Hillstrom, 2020). De esta manera, las puertas giratorias, el lobby y la financiación de las campañas políticas son los principales canales a través de los cuales el dinero de las personas más ricas y las empresas más poderosas logra una influencia decisiva sobre las políticas públicas estadounidenses (Philippon, 2019).

El lobby en Bruselas ante las instituciones de la Unión Europea está menos regulado que en Estados Unidos y solo se dispone de datos similares a partir de la creación en 2011 del Registro de Transparencia, que ha sido voluntario hasta 2021. Con esa base, se estima que los grupos de presión dedican más de 1.500 millones de euros anuales a la labor de lobby. Además de algunas consultorías especializadas, aquí también quienes más gastan influyendo en las políticas públicas son las asociaciones empresariales y las grandes empresas, incluidas las grandes tecnológicas estadounidenses (CEO, 2018). Pero las cantidades son menores que en Estados Unidos: menos de la mitad en lobby y en torno a la quinta parte en las campañas electorales (Philippon, 2019).

En la Unión Europea la influencia ordoiberal está presente desde el Tratado de Roma que en 1958 dio lugar a la Comunidad Económica Europea, marcando toda la construcción del *mercado común* –luego llamado *mercado único*–, cuyo pilar básico es la política de competencia. Ese proceso culminó en 1993 con el Tratado de la Unión Europea, impulsado por el socialista francés Jacques Delors, y la consiguiente creación del euro, institucionalizando una auténtica *constitución económica* neoliberal. Esta incluye un Banco Central Europeo independiente del poder político, cuya misión prioritaria es la estabilidad de precios –contener la inflación, despreocupándose del crecimiento y el empleo– y que no puede financiar directamente a los estados; un Pacto de Estabilidad y Crecimiento, que fija límites para el déficit y la deuda pública de los países de la eurozona –3% y 60% del PIB, respectivamente–, bajo la amenaza de fuertes sanciones por su incumplimiento; y programas de reformas estructurales de corte neoliberal –austeridad– (Coriat et al., 2012).

Con motivo de la pandemia de la Covid-19 y a fin de evitar una repetición de la gran recesión provocada por la aplicación de esas reglas fiscales y programas de austeridad tras la gran crisis financiera de 2007, la Comisión Europea suspendió temporalmente la aplicación del Pacto de Estabilidad y Crecimiento en 2020. Esa suspensión se ha prolongado hasta 2024 debido a la crisis inflacionaria asociada a la invasión rusa de Ucrania –aunque su origen remite principalmente a los superbeneficios empresariales–, al tiempo que se ha flexibilizado la normativa de aplicación del ajuste fiscal por parte de cada país. Pero el ajuste sigue siendo imperativo, imponiendo una austeridad 2.0 que impide llevar a cabo una transición ecosocial justa (ODG, 2024).

En el ámbito internacional, en un entorno fuertemente condicionado por el lobby y las puertas giratorias (CEO, 2018) y con el agravante de hacerlo en secreto durante más de un año, la Unión Europea negoció con Estados Unidos el Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión (TTIP, por sus siglas en inglés) desde 2013 hasta 2016, cuando quedó aparcado por decisión de Trump, y ha suscrito con Canadá el Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA, por sus siglas en inglés). Ambos permiten a las ETN recurrir al arbitraje de diferencias entre inversor y estado, eludiendo sus respectivos sistemas judiciales –¿injustos, ineficaces?–, e incluyen la *cooperación reguladora*, que en la práctica supone la armonización a la baja y con reajuste perpetuo de la normativa económica interna de cada firmante del acuerdo (Zabalo y Bidaurratza, 2016). En definitiva, sitúan a la libertad de mercado por encima de la democracia liberal, a la que se impide cuestionarla, tal y como manda el ideario neoliberal.

El Reino Unido también tiene una larga historia como plutocracia. Antes de la II Guerra Mundial los barones de la banca controlaban la City y había una enorme concentración de la riqueza (gráfico 10) y, algo menor, de la renta (gráfico 8). Después la desigualdad disminuyó notablemente con la instauración del *estado del bienestar*, basado en un sistema impositivo progresivo, y el fortalecimiento de los sindicatos. Entonces también surgieron empresarios dispuestos a financiar laboratorios de ideas neoliberales, como el Institute of Economics Affairs<sup>42</sup> o el Center of Policy Studies, que abonaron el terreno para el triunfo electoral de Margaret Thatcher en 1979 y el retorno de la plutocracia (McQuaig y Brooks, 2014; D'Eramo, 2022). De acuerdo con Owen Jones (2015), estas élites económicas se valen del *establishment* británico –una casta compuesta por políticos, propietarios de medios de comunicación, empresarios, banqueros y fuerzas policiales– para defender sus intereses frente al peligro que representa el sufragio universal y para justificar la concentración de la riqueza y el poder en unas pocas manos... porque se lo merecen.

La meritocracia, entendida como la distribución de la renta y la riqueza en función del esfuerzo y el talento, es una concepción ideológica que sirve para justificar las desigualdades y poner el foco en la responsabilidad individual. En realidad, este ambiguo término se utilizó por primera vez en el Reino Unido en los años 1950 con un sentido peyorativo<sup>43</sup>, totalmente opuesto al que ha adquirido desde los años 1980 de la mano del neoliberalismo. En este sentido positivo, en la segunda mitad de los años 1990 la ideología meritocrática fue adoptada como propia por el *nuevo laborismo* británico, junto a la igualdad de oportunidades, como vía aspiracional de movilidad social: quien se esfuerza y tiene talento llega a lo más alto<sup>44</sup>. Pero la cruda realidad es que el ascensor social no funciona y que no hay un terreno de juego equilibrado, sino cada vez más desigual a medida que se recorta el estado del bienestar. Además, la enorme desigualdad existente no solo es de clase, sino también de género y de raza. Y, como la inmensa

42 Creado en 1955 por el empresario Antony Fisher a instancias de Hayek. Con esa misma inspiración, Fisher también fundó en 1981 Atlas Network, una red de *think tanks* ultraliberales que promueve su ideario contrario a la justicia social y las políticas ambientales en Estados Unidos, Latinoamérica y Europa (ODM, 2024).

43 Se suele atribuir su creación a Michael Young, que en 1958 publicó *The Rise of Meritocracy*, una sátira social distópica que transcurre en 2034 y denuncia los injustos efectos de aplicar rigurosamente la meritocracia –según la fórmula: inteligencia combinada con esfuerzo igual a mérito– para seleccionar a las élites, pero ya había sido utilizado dos años antes por Alan Fox en un artículo titulado *Class and Equality*, publicado por la revista *Socialist Commentary*. En ambos textos se hace una severa crítica de la meritocracia, aunque más profunda y sistemática en el artículo de Fox, que la considera un abuso, ya que una minoría se apropia de mucho más de lo que se pudiera merecer, y lo hace en detrimento del resto de la sociedad (Littler, 2018).

44 El *nuevo laborismo* considera que frente al neoliberalismo solo cabe la adaptación, por lo que asume la primacía de la competencia y las categorías que se le asocian –capital humano, igualdad de oportunidades y responsabilidad individual– como principios de justicia social, en detrimento de una mayor solidaridad y objetivos de igualdad real (Laval y Dardot, 2013).

mayoría de quienes tienen una situación privilegiada de origen –que no obedece a ningún mérito propio– se resiste a renunciar a ella, resulta que la meritocracia, además de un mito, es un timo que legitima el *statu quo* (Littler, 2018; Sandel, 2020; Gil, 2023).

El resurgir de la plutocracia es reconocido incluso por algunos de los más lúcidos defensores de la idea de que capitalismo y democracia liberal están indisolublemente unidos, como Martin Wolf, editor jefe de economía del *Financial Times*. Wolf (2023) cree que el capitalismo democrático está actualmente amenazado –particularmente en Estados Unidos– por una fusión de poder político y económico que da lugar a un capitalismo depredador que genera enormes desigualdades de ingreso y riqueza, cuyo resultado natural es la plutocracia. Y considera que la *recesión democrática* que observa en los países de renta alta desde comienzos del siglo XXI origina lo que denomina *plutopopulismo*, del que Donald Trump es el paradigma, y que puede terminar convirtiéndose en autocracia.

En este punto resulta oportuno recordar a un pionero, Silvio Berlusconi, que entre 1994 y 2011 gobernó en Italia en tres ocasiones, encarnando esa comunión entre dinero y política que es la plutocracia. Sus alianzas con partidos de extrema derecha y abiertamente posfascistas han sido luego reproducidas en otras partes de Europa y en otros contextos, alimentando la deriva autoritaria del neoliberalismo (Urbán, 2024). Porque, como sostiene Wendy Brown (2021), la racionalidad neoliberal, que niega la justicia social y la sociedad misma<sup>45</sup> para imponer una constitución económica guiada por tecnócratas, ha preparado el terreno para el ascenso de la ultraderecha en Occidente durante los últimos años. Y, de acuerdo con Christian Laval (2022), la proliferación de gobiernos de extrema derecha, abiertamente racistas y sexistas, deja al descubierto la lógica intrínsecamente autoritaria y violenta del propio neoliberalismo, que con excusas como la lucha contra el terrorismo islamista –aunque el enemigo real sea la igualdad y quienes aspiran a ella– pretende consolidar el poder de las oligarquías dominantes sin respetar las reglas de la democracia liberal.

Entre los BRICS también hay claros ejemplos de neoliberalismo autoritario. El caso más destacado es el de China, la gran triunfadora en el competitivo capitalismo neoliberal, que sigue siendo un régimen totalitario en manos de un partido único –que se siga llamando *comunista* no deja de ser un contrasentido sin demasiada importancia práctica–, en el que Xi Jinping gobierna desde hace más de una década con ánimo de perpetuarse. En China abundan los millonarios, aunque nada indica que sea una plutocracia, pero tampoco existe ninguna conexión entre capitalismo y democracia liberal. En la India, habitualmente denominada *la mayor democracia del mundo*, está Narendra Modi, primer ministro desde 2014, que destaca por sus tintes autoritarios –especialmente contra la minoría musulmana, pero no solo– y su conexión con la oligarquía económica local, particularmente con Gautam Adani (Dhar, 2024; Forbes, 2023b). En Brasil encontramos a uno de los imitadores más logrados de Trump, Jair Bolsonaro, que ganó las elecciones presidenciales de 2018 con el apoyo de la élite empresarial brasileña, aunque todo indica que luego una parte importante de ella se lo retiró, facilitando el retorno de Lula da Silva a la presidencia en 2023. Y, aunque no puede decirse que su situación sea fruto de la degeneración de una democracia liberal, la Rusia de Vladimir Putin se caracteriza por su carácter autocrático y por sus famosos oligarcas, que conviene recordar que no solo existen en ese país.

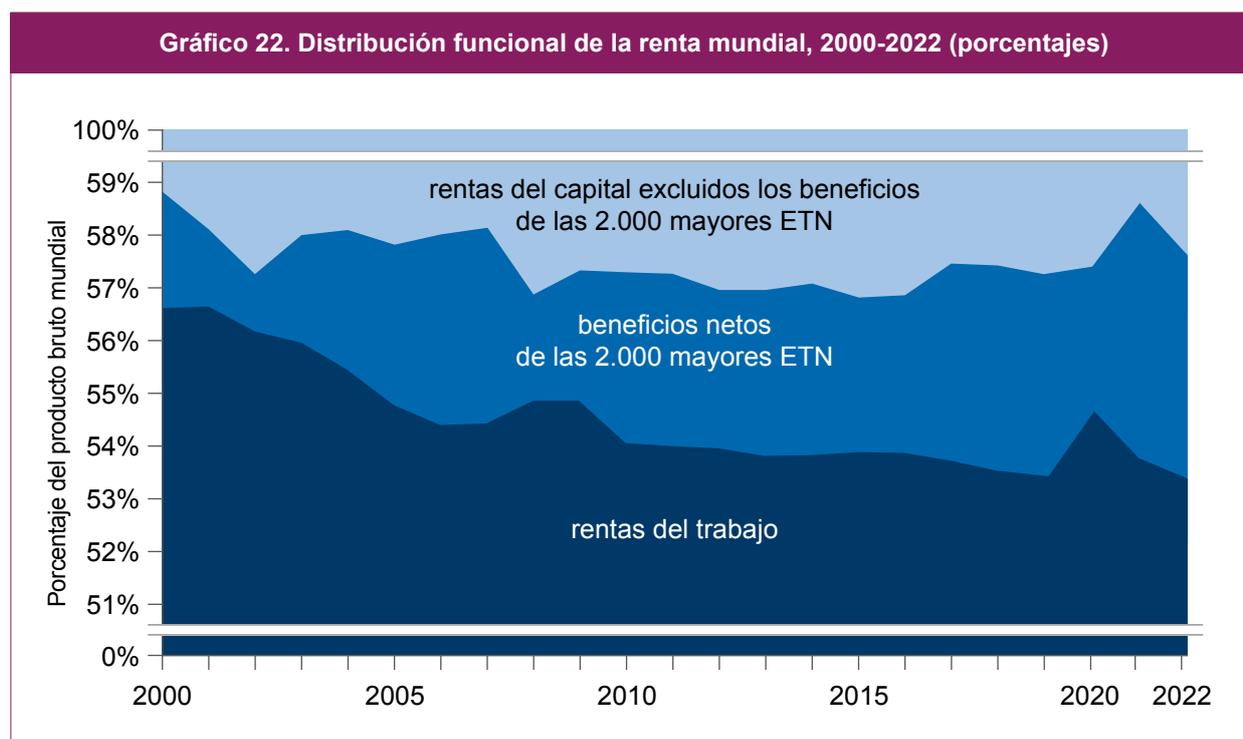
De acuerdo con V-Dem (2024), que clasifica a los países en cuatro grandes categorías –autocracia cerrada, autocracia electoral, democracia electoral y democracia liberal– y estudia su evolución, desde 2009 la población que vive en países donde avanza la autocracia supera a la que vive en países donde avanza la democracia. De manera que en 2023 el nivel de democracia en que vive la persona promedio del mundo ha bajado hasta el que había en 1985.

En definitiva, las enormes desigualdades en la distribución de la renta y la riqueza en cada país que caracterizan al capitalismo de las últimas décadas son fruto de la puesta en práctica del proyecto neoliberal, liderado por las élites económicas que, contando con la colaboración necesaria de las élites políticas, están logrando erigir plutocracias donde antes había democracias e incluso donde no las había. Y con el agravante de que cada vez más gobiernos tienen un marcado carácter autoritario.

45 La idea de que la sociedad debe ser desmantelada proviene de Hayek, pero la sintetizó magistralmente Margaret Thatcher al afirmar –respecto a la sociedad– que *no existe tal cosa*.

## 4.2. Beneficios corporativos a expensas de precariedad

Hasta aquí se ha tratado preferentemente sobre el papel de las grandes fortunas y sus fundaciones y laboratorios de ideas en el incremento de las desigualdades, por lo que ahora el análisis se va a centrar en el rol desempeñado por las grandes empresas transnacionales, cuyos beneficios alimentan esas desigualdades a costa de los ingresos y la precariedad laboral y vital de las mayorías sociales. Para ello se pasa de estudiar la distribución personal de la renta y la riqueza, que es lo que se ha hecho con detalle en el apartado 3, a centrar la atención en su distribución funcional entre capital y trabajo.



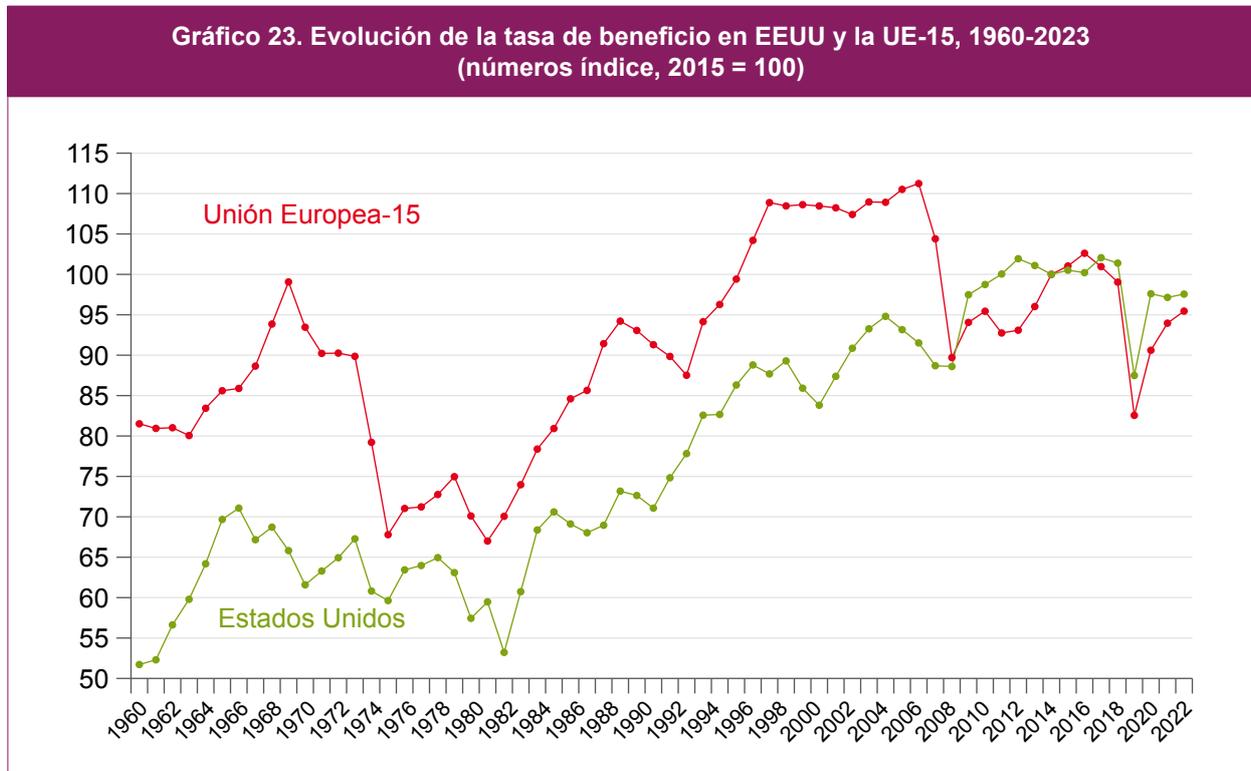
Fuente: UNCTAD (2023a).

La evolución de la distribución *personal* de la renta se explica en gran medida por la de la distribución *funcional* del ingreso entre capital y trabajo. El gráfico 22 muestra que la parte de las rentas del trabajo, principal fuente de ingresos de la mayoría de la población, viene disminuyendo desde comienzos del siglo, pasando de conseguir cerca del 57% del ingreso mundial en 2000 a recibir poco más del 53% en 2022. Esto supone que los 3.443 millones de personas que, de acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2024), tenían un empleo remunerado en el mundo en 2022 se reparten entre ellas un 3% menos de la renta mundial que los 2.601 millones que lo tenían el año 2000. E implica que la participación de las rentas del capital en el ingreso mundial ha aumentado un 3% en dos décadas, concentrándose casi todo ese incremento en las dos mil mayores empresas transnacionales<sup>46</sup>.

Diversos estudios han demostrado que la caída de la participación de las rentas del trabajo en el PIB ocurre en las economías del Norte desde principios de los años 1980 –y en la mayoría de las del Sur desde los años 1990–, debido a que las empresas se apropian de la mayor parte de los incrementos de productividad (OIT, 2017). En cambio, durante la fase de expansión de la posguerra la participación relativa de capital y trabajo en la renta nacional tendía a permanecer constante (OIT, 2013; Bivens et al., 2014;

46 Entre 1995 y 2015, las 2.000 mayores ETN aumentaron su tasa de beneficio sobre ventas desde el 5,7% al 7% (UNCTAD, 2018a: 65). Téngase en cuenta que en el mundo hay unas cien mil ETN, responsables de la cuarta parte del PIB mundial (UNCTAD, 2011), y millones de pequeñas y medianas empresas –y algunas grandes e incluso muy grandes– cuya actividad productiva se circunscribe al ámbito nacional.

Álvarez, 2024). Esto se explica porque entonces funcionaba un pacto implícito entre patronal y sindicatos –que se materializaba a través de la negociación colectiva, a menudo con arbitraje gubernamental– para repartirse por igual los incrementos de productividad. Y en este caso la distribución de la renta entre capital y trabajo no varía.



Fuente: elaboración propia con datos de AMECO (2023).

El incremento de la parte de las rentas de capital en el Norte se debe a la recuperación de la tasa de beneficio de las empresas que se produce a partir de comienzos de los años 1980, tras la importante caída que sufrió durante los años 1970 –agudizada por la *crisis del petróleo* que se desencadenó a finales de 1973–, poniendo fin a la expansión de la posguerra. El gráfico 23 muestra la evolución de la tasa de beneficio en Estados Unidos y en los quince primeros países que integraron la Unión Europea (UE-15), observándose una clara tendencia ascendente desde comienzos de los años 1980, a pesar de las caídas provocadas por la gran crisis financiera de 2007-08 y la Covid-19.

Y desde 2021 se apunta una rápida remontada de la tasa de beneficio, sobre todo en Estados Unidos, en un contexto inflacionario, espoleado por el alza de los precios de las materias primas, especialmente la energía, reforzado por la invasión rusa de Ucrania. Esto se debe a que, en contra de lo que sostiene la economía neoclásica, las grandes ETN son capaces de subir los precios de venta de sus productos, provocando más inflación, gracias a su *poder de mercado* (Weber y Wasner, 2023), sobre el que se vuelve enseguida. Un ejemplo particularmente sangrante es el del extraordinario aumento de los beneficios de las cinco mayores comercializadoras mundiales de alimentos durante el periodo 2021-23, de fuerte incremento de los precios de los alimentos y de su volatilidad, unido a un ascenso del hambre en el mundo, logrado gracias al poder de mercado que les proporciona su posición monopolística (Hietland, 2024).

### 4.2.1. Captura de rentas

Esa tendencia ascendente de los beneficios en las economías del Norte se explica en gran medida por la *extracción o captura de rentas*<sup>47</sup>. Extraer renta es apropiarse de parte de la riqueza que han creado otros agentes económicos. No se trata de un fenómeno nuevo, pero ha adquirido mucha importancia en la fase neoliberal del capitalismo. Esta se caracteriza por una descarada connivencia de las élites políticas con las élites económicas, como acabamos de ver, y por la financiarización; es decir, por un crecimiento de la esfera financiera de la economía mucho más rápido que el de la esfera real o productiva (Husson, 2013; Durand, 2018).

En efecto, favorecidos por la desregulación neoliberal, los activos financieros en manos del sector financiero han pasado de duplicar el valor del PIB mundial –tomado como indicador de la esfera real de la economía– en 1980 a ser seis veces mayores en 2020, creciendo esa ratio especialmente rápido a partir de 2010 (MGI, 2021: 68). Junto a los grandes bancos y compañías de seguros, destaca el cada vez más importante papel desempeñado por los fondos de inversión y de pensiones, que en 2023 gestionan un patrimonio equivalente al 103,5% del PIB mundial, frente al 66,7% que suponían el año 2000 (Inverco, 2024).

Si bien el sector financiero representa al rentismo por excelencia, las empresas no financieras también extraen rentas. De acuerdo con estimaciones de la UNCTAD (2018b) referidas a ETN no financieras, en 1995-2000 la rentas capturadas eran el 7% de sus beneficios operativos, en 2000-2008 representaban el 20% y en 2009-15 suponían un 25% de los beneficios. Además, esta creciente habilidad de las ETN para apropiarse de rentas es mucho mayor en el 1% superior de las empresas estudiadas (55% de sus beneficios en 2009-15) y se concentra en sectores proveedores de bienes públicos privatizados y subsidiados –energía, agua, electricidad, telecomunicaciones, salud– y de alta tecnología –farmacéutico, *hardware*, *software*, servicios informáticos–.

Destacan los gigantes tecnológicos –*Big Tech*–, que encabezan las clasificaciones mundiales de empresas por su valor en bolsa y cuyos propietarios también sobresalen en las listas de personas más ricas del planeta<sup>48</sup>. En sus inicios estas ETN obtenían rentas de la venta de instrumentos y *software* informáticos –Microsoft y Apple–, pero desde mediados de los años 1990 diversificaron sus origen gracias a la privatización de Internet. Aunque muchos servicios se presentan como gratuitos para los usuarios, la publicidad digital –Meta, Google–, la utilización abusiva de los datos recopilados por todas ellas, y las tarifas cobradas por el uso de aplicaciones, almacenamiento de datos y canales de comunicación –Microsoft, Amazon, Alibaba, Tencent– son las principales fuentes de sus desmesurados beneficios (Silva, 2024).

La multinacionales farmacéuticas constituyen otro notable ejemplo de captura de rentas. En los años 1980 las *Big Pharma* comprendieron que su principal activo no era ni el dominio en la producción de medicinas ni la capacidad investigadora, sino los derechos de propiedad intelectual –patentes y marcas registradas–, que les proporcionan monopolios permitiéndoles controlar el precio de los fármacos. Por eso promovieron mediante el lobby el refuerzo de esos derechos, logrando en 1995 su extensión a nivel mundial con la entrada en vigor del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de la Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) en el marco de la OMC, que marca un hito para la industria farmacéutica. Desde entonces, las grandes farmacéuticas se comportan más como fondos de inversión que como empresas dedicadas a la investigación médica (Dearden, 2023). En Estados Unidos, ese monopolio de la propiedad intelectual les ha permitido triplicar el margen de beneficio promedio del resto de las grandes empresas desde finales de los años 1990, cuando antes solo lo duplicaban (Hawksbee et al., 2022).

47 La economía convencional suele denominarla *búsqueda de rentas* (Stiglitz, 2012: 86-99).

48 El dominio de las *Big Tech* en la economía mundial ha llevado a Cédric Durand (2021) a formular la hipótesis tecnofeudal, que Yanis Varoufakis (2024) lleva mucho más lejos, sosteniendo que el *tecnofeudalismo* ya ha sustituido al capital terrestre, tal y como se ha entendido en la era industrial, por el *capital en la nube*. Aquí no se comparte esa interpretación, prefiriendo hablar de capitalismo neoliberal o *capitalismo rentista*. E incluso de *tecnocapitalismo* (Mozorov, 2022), porque se trata de subrayar que el sistema vigente sigue siendo capitalista.

El *capitalismo clientelar* o de *amiguetes* es una de las vías que posibilita la extracción de rentas a través de “favores” de los gobiernos a determinadas empresas o personas “amigas”. Esos favores se materializan de muy diversas formas, que van desde las regulaciones de sectores tradicionalmente sujetos al control gubernamental –minería, energía, telecomunicaciones, industria militar, banca, construcción– y la normativa que permite la elusión y evasión fiscal hasta las privatizaciones de activos públicos a precio de saldo y las compras públicas con precios hinchados, pasando por las subvenciones injustificables (Carrasco, 2017).

En esa mezcla pública-privada, las grandes consultoras<sup>49</sup>, que trabajan para ambas partes, desempeñan un papel importante en la extracción de rentas del sector público, tanto para otras empresas como para ellas mismas. La llamada Nueva Gestión Pública, que introdujo las prácticas empresariales en las administraciones públicas, llegó de la mano de los primeros gobiernos neoliberales de Reagan y Thatcher y se afianzó en los años noventa con la tercera vía de Clinton y Blair, expandiendo hasta la actualidad el negocio de la consultoría a costa del erario público (Mazzucato y Collington, 2024).

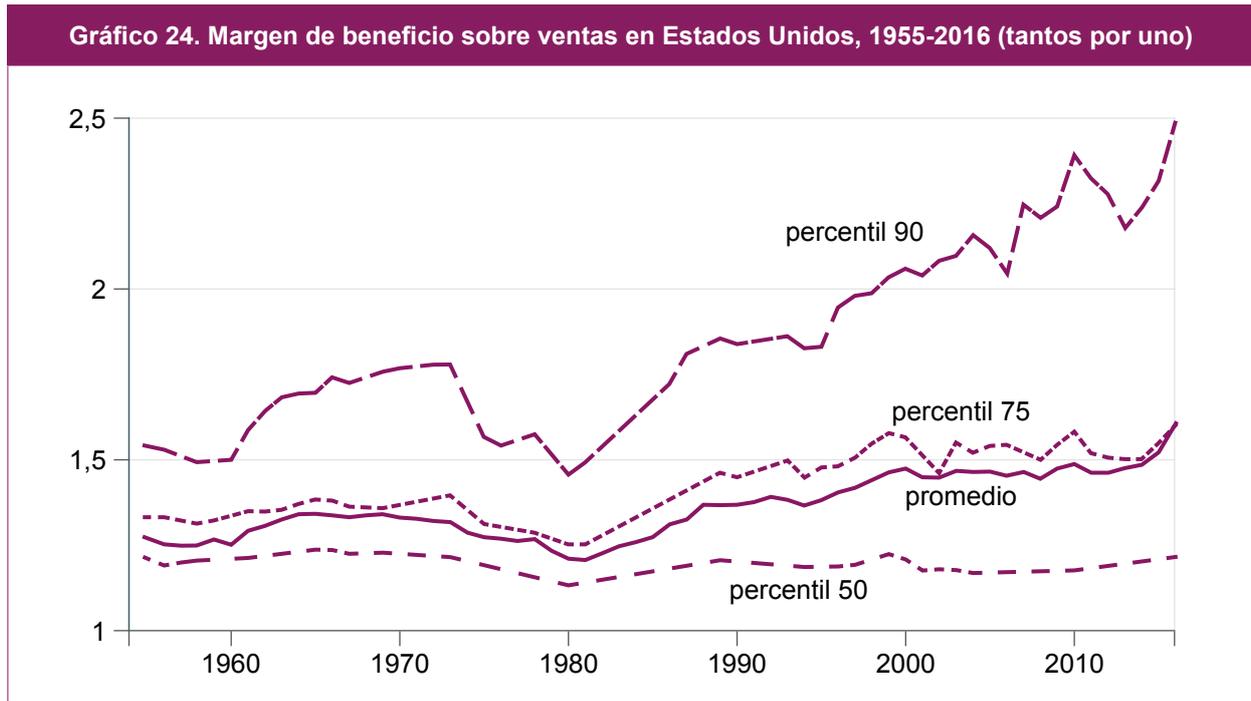
Otra vía para la captura de rentas es la monopolización de los mercados, situación en la que un reducido número de empresas tiene suficiente *poder de mercado* para aumentar precios o excluir a competidores. Cuanto mayor sea ese poder, acercándose al poder absoluto que es el monopolio en sentido estricto –solo queda una empresa en el mercado–, mayor será la capacidad de esa empresa para fijar un precio de venta tan alto como estime oportuno. Entre esa situación y la de competencia perfecta –existen muchas empresas y ninguna tiene el más mínimo poder sobre el mercado: todas son *precio-aceptantes*, como exige el análisis neoclásico del equilibrio económico general– están la mayoría de los mercados del mundo real, en los que hay un cierto grado de monopolio.

El aumento del *margen de beneficio*<sup>50</sup> de una empresa es un indicador de que ha incrementado su poder de mercado, que depende del grado de monopolio del que goza. El gráfico 24 muestra la evolución del margen de beneficio sobre ventas de las empresas cotizadas en bolsa en Estados Unidos, que en promedio sube desde 1,21 en 1980 a 1,61 en 2016 –las empresas pasan de vender un 21% por encima de sus costes variables a hacerlo un 61%–, un margen muy superior al del periodo de expansión de la posguerra. Sin embargo, lo que resulta más relevante todavía es que ese aumento procede en su totalidad de las empresas con márgenes mayores que la mitad de la distribución, especialmente del percentil 90 –el 10% superior–, que pasa de 1,5 en 1980 a 2,5 en 2016. Es decir, hay una enorme concentración de esas ganancias extraordinarias en una pequeña parte de las empresas.

49 Las cuatro grandes –*Big Four*– consultoras de auditoría son PricewaterhouseCoopers (PwC), Deloitte, KPMG y Ernst & Young (EY), y las tres grandes consultoras estratégicas son McKinsey, Boston Consulting Group (BCG) y Bain & Company.

50 El *margen de beneficio* se calcula respecto a los costes variables directamente vinculados con la actividad productiva –componentes y mano de obra–, mientras que en la correspondiente *tasa de beneficio* se tienen en cuenta los costes totales, tanto variables como fijos. Así calculada, la tasa de beneficio en EEUU también ha subido mucho, pasando de situarse en torno al 1 o el 2% de las ventas en los años 1980 hasta oscilar entre el 6 y el 8% desde comienzos del siglo XXI a 2019 (Eeckhout, 2022: 43-49).

Resulta oportuno señalar que, aunque su evolución es similar, la tasa de beneficio del gráfico 23 no procede de la agregación de datos microeconómicos, sino de variables macroeconómicas: es la relación entre los beneficios netos y el *stock* de capital neto del conjunto de la economía.



Fuente: De Loecker et al. (2020).

Así que el gráfico 24 indica que en Estados Unidos el poder de mercado de las empresas tiende a aumentar desde los años 1980, concentrándose además ese incremento en unas pocas, que son muy grandes, mientras que la mayoría no logra aumentar sus márgenes y pierde participación en el mercado. Y, como en Europa la evolución es casi idéntica y en el resto del mundo también se observa ese incremento en los márgenes de beneficio, se trata de un fenómeno global, que se refleja en un aumento del tamaño de las empresas y en la caída de la parte de las rentas del trabajo en el ingreso total (De Loecker et al., 2020; Eeckhout, 2022).

Shaxson y Godfrey (2024) llegan a conclusiones similares analizando la evolución de los márgenes de beneficio a nivel mundial entre 1995 y 2022: las mayores empresas obtienen mayores márgenes y, además, sus márgenes de beneficio crecen mucho más rápido que los de la mitad de empresas de menor tamaño, que apenas aumentan. Grandes márgenes traen más beneficios y mayor capitalización bursátil, incrementando la distancia respecto a las empresas de menor tamaño y consolidando a un selecto grupo de gigantes empresariales que se lo llevan casi todo.

Hay otras formas de medir el poder de mercado, como los indicadores de concentración. Se estudia la participación en un mercado de la mayor, o de las cuatro o diez empresas más grandes; o se reduce la información a un número, como hace el índice Herfindahl-Hirschman. Utilizando ambos métodos, Thomas Philippon (2019) también llega a la conclusión de que, durante el siglo XXI, en la mayoría de los sectores de la economía estadounidense ha aumentado la concentración sin que las empresas líderes hayan cambiado. Y que esa disminución de la competencia les ha permitido obtener unas crecientes tasas de beneficio, que se reflejan en un descenso de la participación de los salarios en el ingreso nacional, resultado confirmado por Agustín Velásquez (2023).

Sin embargo, Philippon no encuentra ese incremento de la concentración empresarial y los beneficios en Europa, sino estabilidad o ligero descenso, y en consecuencia tampoco ve una bajada en la parte de los salarios en el PIB. Claro que esa evolución depende de la referencia inicial que se tome. Porque respecto a principios de los años 1980 sí que se observa en la Unión Europea una tendencia al incremento de la tasa de beneficio, aunque, como alcanza niveles extraordinarios desde mediados de los 1990 hasta la gran crisis financiera de 2007, luego baja, pero moviéndose en niveles superiores a los de los años ochenta

(gráfico 23). En consecuencia, la participación de las rentas del trabajo en el ingreso total experimenta una marcada caída entre 1980 y 2007 –8,6 puntos–, recuperándose luego un poco<sup>51</sup>.

Eso concuerda con el hecho de que, según Angela Wigger y Hubert Buch-Hansen (2017), en Europa también se da una creciente concentración de empresas, compitiendo en cada sector cada vez menos firmas más grandes. A ella no es ajena la evolución de la política de competencia de la Unión Europea, que, a pesar de su nombre, en la práctica favorece la concentración empresarial.

Como ya se ha mencionado, la política de competencia es un pilar básico del Tratado de Roma, cuya aplicación recae íntegramente en la Comisión Europea –no elegida democráticamente– y, en caso de disputas, en el Tribunal de Justicia de la CEE, quedando de hecho al margen del control del Consejo y el Parlamento europeos. Ahora bien, bajo la presión de gobiernos y patronales de la industria europea, desde su concepción el impulso de la competencia en el mercado común excluyó el control de las fusiones empresariales. Se trataba de promocionar *campeonas nacionales* sin que la CEE pudiera impedirlo, y la Comisión Europea se sumó promoviendo *campeonas europeas*. En coherencia con ello, hasta principios de los años 1980, la Comisión miraba para otra parte ante las ayudas de estado –créditos subsidiados, exenciones fiscales o ayudas a la exportación– y el trato preferencial a las empresas públicas, no reclamaba la privatización de los monopolios estatales y apenas sancionaba a los cárteles empresariales –acuerdos para repartirse mercados o fijar precios–. Todo ello porque entonces consideraba que así impulsaba la creación de empleo y el crecimiento económico, lo que le llevaba a manejar la política de competencia con el mismo sesgo proteccionista que la política industrial.

Sin embargo, con la hegemonía neoliberal, la orientación política de la Comisión Europea cambió, cargando contra todo tipo de ayudas de estado, restringiendo el espacio para las políticas industriales nacionales, sancionando severamente a los cárteles, e impulsando privatizaciones mediante directivas de obligado cumplimiento, particularmente ante el ingreso en la UE de economías del antiguo bloque soviético. Y durante los últimos años también ha impuesto grandes multas por abuso de posición dominante, especialmente a gigantescas ETN norteamericanas. Pero sigue promocionando la concentración de empresas a través de fusiones, a pesar de que desde 1990 tiene capacidad para prohibir aquellas que sean de dimensión europea (Wigger y Buch-Hansen, 2017). De acuerdo con los datos proporcionados por Brianna Rock (2024), entre ese año y 2023 la Comisión Europea solo ha bloqueado el 0,36% de las solicitudes de fusión que se le han presentado: 33 de 9.048. Además, la modificación de la normativa introducida en 2004 ha supuesto una considerable reducción de las prohibiciones, desde el 0,73% entre 1990 y 2004 hasta el 0,22% a partir de 2005.

La Comisión Europea justifica esa actitud hablando de sinergias, como menores costes que llevan a menores precios de venta y más innovación, y de reestructuración de sectores, que serán más eficientes liderados por grandes empresas capaces de competir a nivel mundial, pero no dice nada sobre su creciente poder de mercado, que niega la competencia misma<sup>52</sup>. Por eso encuentra el apoyo incondicional de las grandes ETN y los grupos de presión que defienden sus intereses (Wigger y Buch-Hansen, 2017).

Esta incongruente aplicación de la política de la competencia en la Unión Europea recuerda a lo ocurrido en Estados Unidos, pionero con su política *anti-trust*, que se remonta a finales del siglo XIX y se aplicó bastante estrictamente hasta finales de los años 1970. Entonces se impuso una reinterpretación neoliberal proveniente de la Escuela de Chicago que sostiene que una alta concentración de empresas no implica necesariamente la presencia de poder de mercado, siempre que nuevas competidoras puedan entrar en el mercado. Por tanto, si no hay un abuso de posición dominante que perjudique al consumidor, las fusiones de empresas deben aceptarse, porque las empresas grandes lo son precisamente por su eficiencia, que rebaja

51 De acuerdo con AMECO (2023), la parte de los salarios en el PIB de la UE-15 baja desde el 63,5% en 1980 hasta 54,9% de 2007, remontando después hasta el 55,7% en 2022.

52 Al no tener en cuenta ni el tamaño ni el poder económico de las empresas, la aplicación de la política de competencia de la UE funcionan como un igualador ficticio: trata como agentes iguales en el mercado a quienes no lo son. Es decir, actúa como si la competencia perfecta neoclásica existiera en el mundo real.

los costes y, con ellos, los precios. La aceptación de este argumento por las autoridades estadounidenses de la competencia ha llevado a consentir todo tipo de fusiones y adquisiciones, aumentando notablemente la concentración de empresas, sin que en la realidad entren nuevos competidores ni bajen los precios, sino todo lo contrario (Philippon, 2019; Eeckhout, 2022).

Y es que una cosa es el ideario neoliberal –la competencia por encima de todo– y otra su aplicación práctica. Parafraseando a los cerdos de *Rebelión en la Granja* de George Orwell (1945), resulta que todas las empresas son iguales... pero algunas son más iguales que otras. Es decir, competencia para todas, menos para las grandes ETN. Esa es la esencia de la desigualdad, del elitismo que subyace en ella encubierto de meritocracia. Es lo que realmente busca el neoliberalismo amparado por el análisis neoclásico, que, al menos en esto, es profundamente deshonesto –aunque seguramente la mayoría de quienes lo practican no sean conscientes de ello–.

A nivel mundial, las fusiones y adquisiciones transfronterizas de empresas representan una parte importante de la inversión extranjera directa (IED) de las ETN: el 43% entre 1990 y 2022 (UNCTAD, 2023b). Pero, a diferencia de la inversión en nuevas instalaciones, no suponen la creación de nueva capacidad productiva, sino un mero cambio de titularidad de unos activos preexistentes y menos competencia en el mercado.

Ahora bien, la concentración no solo procede de las fusiones y adquisiciones de empresas. En el camino hacia el monopolio también se emplean otras estrategias, como los acuerdos para echar del mercado a competidores, la compra de empresas innovadoras más pequeñas para evitar que surja nueva competencia, en lo que ha venido a llamarse *adquisiciones asesinas*, particularmente en los sectores farmacéutico y tecnológico (Cunningham et al., 2021), o el uso de los derechos de propiedad intelectual.

Oxfam (2024a) proporciona algunos contundentes ejemplos sobre los elevados niveles de concentración empresarial alcanzados a nivel mundial. En la industria farmacéutica, 10 gigantes actuales –Pfizer, Johnson & Johnson, Roche, Merck, Novartis, etc.– son el resultado de fusiones durante dos décadas de 60 empresas. En consultoría y auditoría, las *Big Four* –PwC, Deloitte, KPMG y EY–, que hasta los años noventa eran ocho, acaparan el 74% del mercado mundial. Y tres cuartas partes de la publicidad *on line* se contrata con tres gigantes estadounidenses del sector tecnológico: Meta<sup>53</sup>, Alphabet –más del 90% de las búsquedas en internet se hacen a través de Google– y Amazon.

En el sector financiero también han proliferado las fusiones y adquisiciones. De los 23 grandes bancos que había en el Reino Unido en 1990 (32 en 1960), solo quedaban 6 en 2016. Y en Estados Unidos las licencias bancarias han bajado desde unas 14.000 en 1990 a poco más de 4.000 en la actualidad. De esta manera se ha consolidado un reducido número de gigantescos bancos, 29 de los cuales son considerados de importancia sistémica a nivel mundial –*demasiados grandes para caer*–, por lo que habrían de ser rescatados en caso de quiebra, lo que supone un enorme incentivo para que sigan asumiendo el mismo tipo de riesgos que provocaron la gran crisis financiera en 2007 (Shaxson y Godfrey, 2024). Por su parte, de los 500 mayores fondos de inversión y pensiones del mundo, que en conjunto gestionaban 128 billones de dólares en 2023, el 45,5% de los activos financieros los manejan los 20 primeros, catorce de los cuales son estadounidenses y concentran el 80% del negocio (TAI, 2024).

El sector agroalimentario es otro magnífico ejemplo de alta y creciente concentración empresarial, que permite a un número reducido de ETN controlar todos los eslabones de la cadena de la alimentación industrial. Así, en agroquímicos y semillas comerciales, el Grupo Syngenta, actualmente de propiedad estatal china, retiene el 25% del mercado mundial, seguido por Bayer con un 16%, cuando a finales de los años 1990 había que sumar las cuotas de las 10 mayores ETN para alcanzar ese 40% de las ventas. Junto con otras dos ETN –la alemana BASF y la estadounidense Corteva– suponen el 62% del mercado, y entre las seis primeras acaparan el 78% de las ventas mundiales. En fertilizantes sintéticos, 10 ETN suponen el 49% del mercado mundial; en maquinaria agrícola, las 6 primeras empresas controlan el 50 del mercado mundial; en farmacéutica animal, las 4 mayores ETN retienen el 61% de las ventas

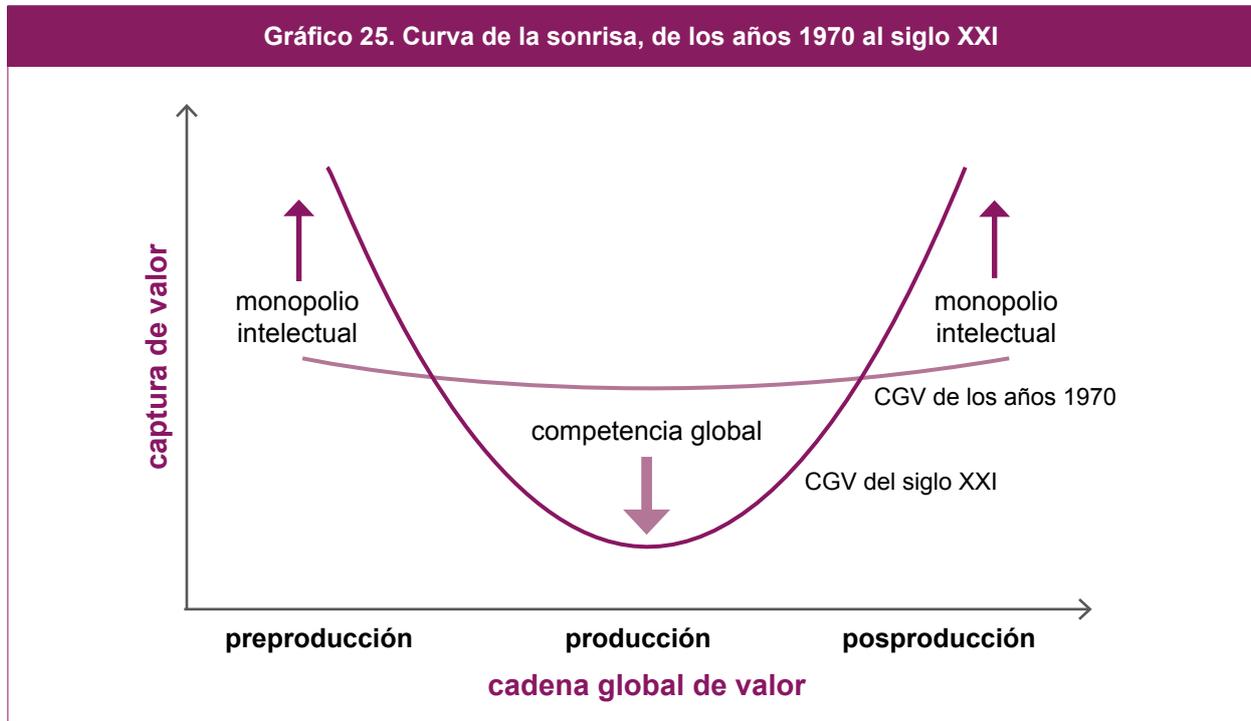
53 Partiendo de Facebook, Meta agrupa el negocio con Instagram y WhatsApp, que Mark Zuckerberg adquirió posteriormente.

mundiales; y las 10 primeras comercializadoras de materias primas agrícolas representan más del 40% del mercado mundial (ETC, 2022).

Además, ese enorme poder de mercado de las grandes multinacionales de la agroindustria está cada vez más entrelazado con el de los gigantes tecnológicos –Apple, Alibaba, Amazon, IBM, Alphabet, Baidu y Microsoft–, debido al rápido avance de la digitalización de la agricultura y la alimentación. Y, en un capitalismo financiarizado, los grandes fondos de inversión –Blackrock, Vanguard y State Street– también participan activamente en el sector agroalimentario (ETC, 2022), al igual que lo hacen en muchos otros sectores altamente rentables, como el inmobiliario, el bancario o el farmacéutico.

La conocida como *curva de la sonrisa* sirve para ilustrar cómo se produce la captura o extracción de rentas a lo largo de las cadenas globales de valor (CGV). Con estas CGV, las grandes ETN organizan actividades diversas distribuidas por todo el mundo, realizadas tanto por sus filiales como por empresas subcontratadas –jurídicamente independientes, pero económicamente subordinadas–, potenciando su control sobre los mercados.

Conviene aclarar que el concepto de CGV va más allá del de cadena mundial de producción o suministro, aunque sea habitual utilizar ambos términos como sinónimos, ya que incluye otras muchas actividades que capturan valor además de las meramente productivas. Algunas, como la investigación y desarrollo (I+D), el diseño del producto y la logística de abastecimiento, preceden a la producción propiamente dicha –fabricación de componentes y ensamblaje– y otras son posteriores a ella, como la logística de distribución, el marketing, las ventas al por mayor y al por menor, y los servicios posventa. Situando esa hilera de actividades en el eje de abscisas –horizontal– y reflejando de menor o mayor el reparto del valor añadido entre ellas en el eje de ordenadas –vertical–, el fundador de la multinacional taiwanesa Acer, Stan Shih, dibujó en 1992 la curva original, que luego ha sido objeto de múltiples versiones.



Fuente: adaptada de Durand y Milberg (2020: 409).

El gráfico 25 adapta la curva de la sonrisa publicada por Cédric Durand y William Milberg (2020) que, como otras anteriores, muestra la evolución de las CGV desde sus comienzos en los años 1970 hasta la actualidad. La acentuación de la esquemática sonrisa con el paso del tiempo indica la progresiva

disminución del valor añadido capturado por las actividades productivas, de carácter *tangible*, en favor de las desarrolladas previamente y posteriormente, esencialmente servicios *intangibles*. Y señala al monopolio intelectual como la principal causa que posibilita la extracción de rentas por parte de las grandes ETN, que se sitúan al comienzo –preproducción– o al final –posproducción– de la cadena mundial de valor, en detrimento de las empresas que realizan la producción, a las que la competencia globalizada involucra en una carrera a la baja de costes laborales.

Dado que la mayoría de la propiedad intelectual –patentes, marcas, derechos de autor– se encuentra en manos de empresas del Norte que desarrollan las actividades de pre y posproducción, mientras que las labores de producción –particularmente las de ensamblaje, en las que los bajos costes laborales resultan decisivas– se realizan cada vez más en países del Sur, la distribución de valor capturado en las CGV tiende a agrandar la brecha Norte-Sur.

Las rentas extraídas en las CGV por parte de las empresas multinacionales también se relacionan con el proceso de financiarización de la economía que caracteriza al capitalismo neoliberal. La idea complementaria de cadena global de riqueza (CGR), que da cuenta de cómo distribuyen las ETN sus actividades y activos financieros entre distintas jurisdicciones, ayuda a explicar esa relación. Y, de acuerdo con el análisis de Jennifer Bair et al. (2023), el creciente enredo entre CGV y CGR provoca más desigualdad, mayor precariedad laboral y menos inversión productiva.

Esta última consecuencia de la financiarización, que se ha traducido en una ralentización del crecimiento del PIB y los salarios en las economías del Norte, puede parecer contradictoria con los grandes beneficios obtenidos por las ETN, mayoritariamente radicadas en esos países. Pero, como explica Cédric Durand (2018), lo que ocurre es que los elevados dividendos percibidos por sus accionistas proceden cada vez en mayor medida de las actividades productivas llevadas a cabo en países del Sur.

En el mismo sentido y desde una perspectiva marxista, Liam Campling y Clair Quentin (2021) subrayan la distinción entre crear valor y apropiarse de él, indicando que la producción de valor es más o menos la inversa de la reflejada por la captura de valor añadido en la curva de la sonrisa. Y, combinando CGV y CGR, proponen como modelo analítico la cadena global de desigualdad (CGD). En la CGV se crea valor en proporción aproximada al trabajo materialmente productivo y se captura en los procesos comerciales materialmente improductivos. Luego se distribuye en la CGR entre capital, trabajo y estado –vía impuestos–, generándose desigualdades entre empresas –las ETN capturan valor más que crearlo–, países, clases y géneros.

En resumen, la captura de rentas, basada en el capitalismo clientelar y la monopolización de los mercados, contribuye decisivamente a la creciente concentración de la riqueza en las grandes ETN, en detrimento de millones de pequeñas y medianas empresas y, sobre todo, de las mayorías sociales del Norte y del Sur. Esto contradice el discurso neoliberal a favor de la competencia, ya que, en la práctica, no se aplica a quienes son las principales impulsoras y beneficiarias de las reglas de juego de este capitalismo financiarizado, pero sí al resto de los agentes económicos, a los que se empuja a una carrera a la baja, dando lugar a precariedad y pobreza, como se verá a continuación.

#### 4.2.2. Precariedad laboral y vital

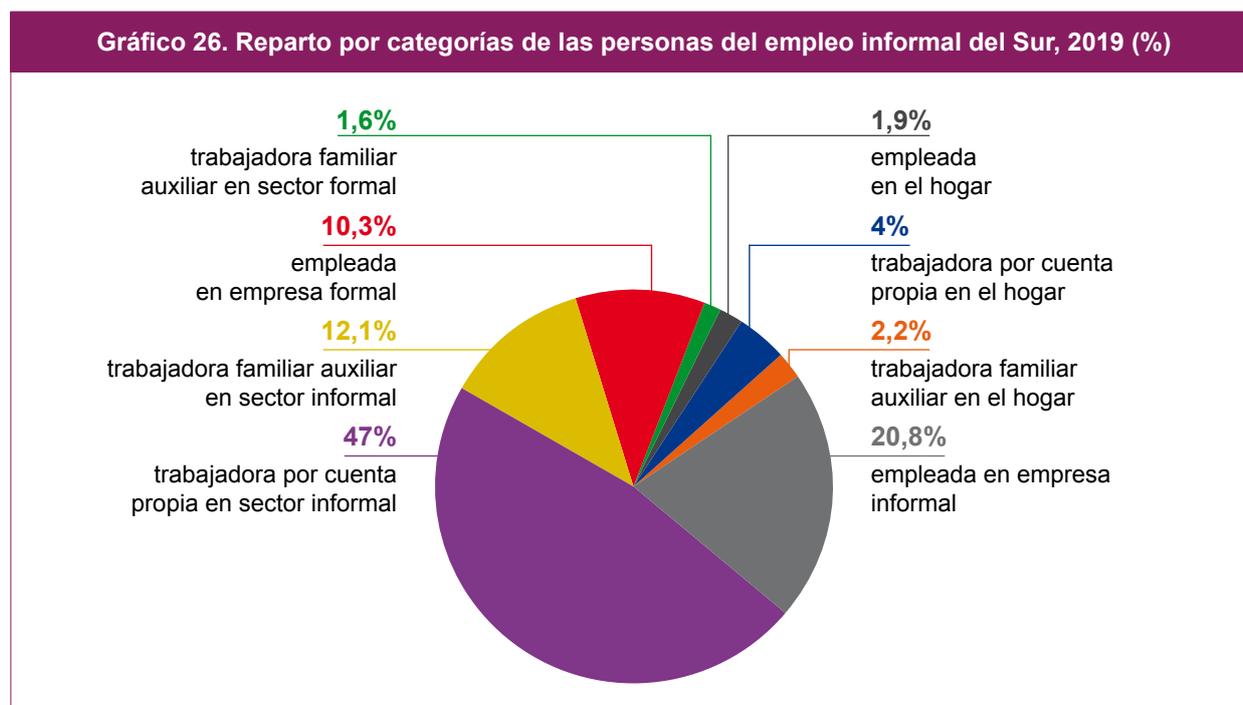
La precariedad laboral atañe al salario y al resto de las condiciones de empleo. Aunque se manifiesta de formas muy diferentes en distintos contextos temporales y geográficos, en todos genera inestabilidad laboral, escasez de ingresos e inseguridad vital en quienes la padecen<sup>54</sup>. Por su carácter multidimensional, resulta difícil medirla con precisión. Por eso, aquí se van a utilizar para aproximarse a ella dos conceptos introducidos por la OIT, que en muchos aspectos se superponen. *Empleo informal*, usado preferentemente para analizar la precariedad en las economías del Sur, y *empleo atípico*, para estudiar la precariedad en las economías del Norte.

54 Con referencia al caso de Chile, Segato (2016) habla de la experiencia de intemperie y desprotección asociada a la *precariedad de la vida vincular*.

Aunque no son sinónimos ni tienen las mismas implicaciones, tanto el empleo informal como el empleo atípico quedan muy lejos del *trabajo decente* que promueven la OIT y los Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS) de Naciones Unidas. Porque el octavo ODS, trabajo decente y crecimiento económico, implica “que todas las personas tengan oportunidades para realizar una actividad productiva que aporte un ingreso justo, seguridad en el lugar de trabajo y protección social para las familias; que ofrezca mejores perspectivas de desarrollo personal y favorezca la integración social”.

Empleo informal es todo aquel trabajo remunerado –por cuenta propia o asalariado– que no está registrado, regulado o protegido por la normativa vigente, así como el trabajo no remunerado realizado para una empresa. Este empleo se puede dar tanto en el sector informal, como en el sector formal o en los hogares.

Como se ve en el gráfico 26, las personas que trabajan por cuenta propia en el sector informal –autoempleo– constituyen la mayoría del empleo informal del Sur, suponiendo el 47% del total, seguidas a distancia por quienes trabajan para una empresa del sector informal, y quienes realizan trabajo auxiliar familiar en el sector informal. En conjunto, el 80% del empleo informal del Sur trabaja en el sector informal. En cambio, en el Norte el sector informal ocupa a algo menos del 66% del empleo informal, debido a que las personas empleadas informalmente en empresas formales representan más del 28% del empleo informal, cuando en el Sur suponen poco más del 10%.



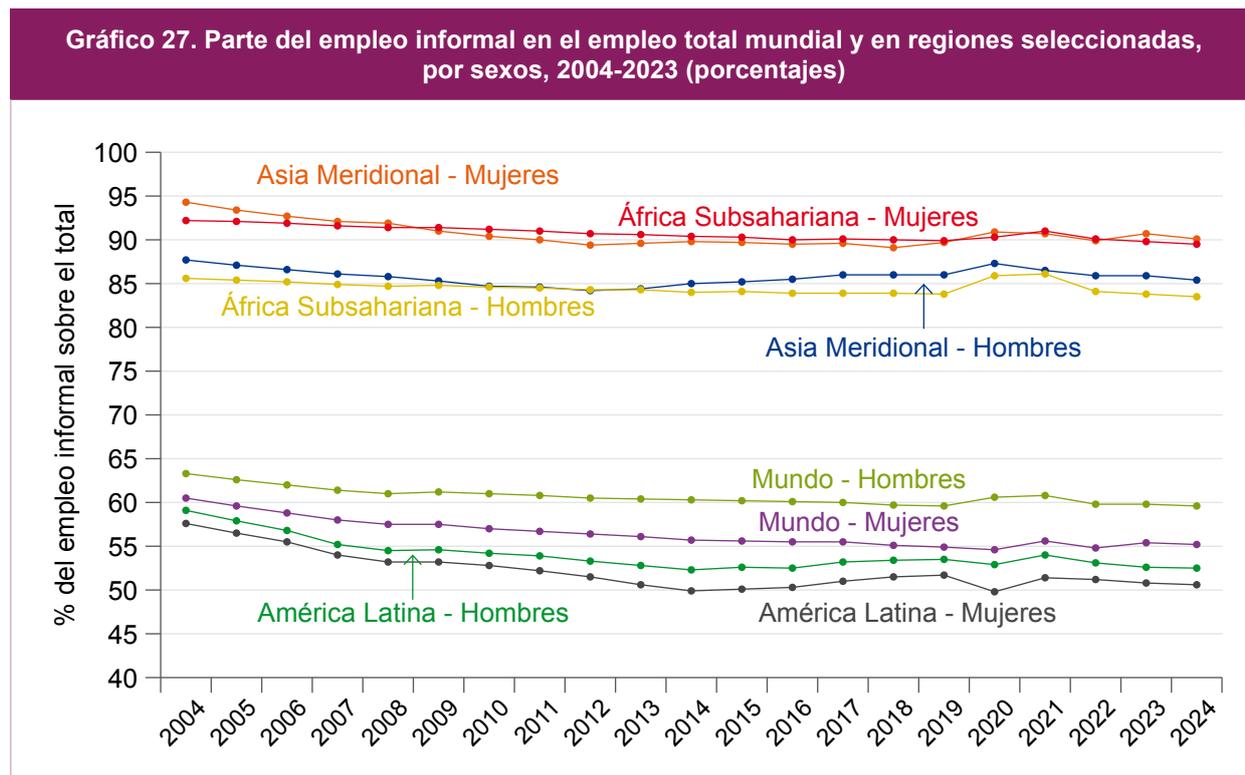
Fuente: elaboración propia con datos de la OIT (2023).

De acuerdo con los datos de la OIT (2024a), actualmente el empleo informal afecta a unos 2.000 millones de personas, que suponen el 58% de la población ocupada mundial en 2023. Este porcentaje ha descendido ligeramente desde el 62,1% de 2004, primer año para el que hay datos sobre empleo informal<sup>55</sup>. No obstante, para América Latina se dispone de estimaciones sobre el sector informal urbano desde los años 1950. Muestran un ligero incremento del sector informal desde poco menos del 30% del empleo total hasta algo más de esa cifra en 1980, que luego se acelera hasta alcanzar el 50% en

55 El concepto de *empleo informal* no es adoptado por la OIT hasta 2003. Antes se utilizaba solo el de *sector informal*, del que se excluía a la agricultura, y se consideraba informal únicamente al empleo de las empresas de ese sector informal, incluido el autoempleo. Por eso, los datos previos no son plenamente comparables a los actuales de empleo informal, si bien evolucionan de manera similar.

2000, debido a la aplicación de las políticas neoliberales de ajuste estructural. En cambio, desde 2005 se observa una moderada tendencia descendente paralela a la del empleo informal, impulsada por el crecimiento económico asociado al ascenso de los precios de las materias primas de 2002 a 2012 y las políticas públicas que lo acompañan (Salazar-Xirinachs y Chacaltana, 2018).

La informalidad del empleo es mucho menos frecuente en los países de renta alta –Norte–, donde representa el 13% del empleo total, que en los de renta media o baja<sup>56</sup> –Sur–. Por su intensidad, el empleo informal destaca en África Subsahariana y Asia Meridional, regiones en las que la mayoría de los países muestran una prevalencia superior al 75% de la población ocupada, mientras que solo hay unos pocos países de América Latina en los que sea tan elevada (OIT, 2023).



Fuente: elaboración propia con datos de la OIT (2024a).

Como puede verse en el gráfico 27, a nivel mundial, el empleo informal es más importante entre los hombres (59,8%) que entre las mujeres (55,4%). Ahora bien, ese promedio está muy influido por algunos grandes países como China y Rusia, porque en África Subsahariana y Asia Meridional el empleo informal afecta más a las mujeres que a los hombres, al igual que ocurre en las economías de renta baja: 91,4% frente al 86,4% de los hombres en 2023.

Por sectores, en el Sur el empleo informal sobresale en la agricultura (92% del empleo total), en el trabajo doméstico y la producción para autoconsumo (84%), ambos altamente feminizados, y en la construcción (74%), muy masculinizada.

Los salarios percibidos por las personas empleadas informales son notablemente menores que los de quienes tienen un empleo formal, y la brecha de género también es evidente. A nivel mundial, los

56 Para el año fiscal 2024, el Banco Mundial clasifica como países de renta alta a los que tienen una renta per cápita superior a 13.845 dólares, de renta media a los que tienen entre 1.136 y 13.845 dólares, y de renta baja a los que tienen menos de 1.136 dólares. A los de renta alta los considera *desarrollados* y al resto *en desarrollo*. Aunque no hay una correspondencia exacta, los primeros incluyen a todos los que en este trabajo llamamos del Norte –y a algunos más– y los segundos a casi todos los que denominamos del Sur.

ingresos promedio del empleo informal representaban en 2019 un 56% de los obtenidos en el empleo formal, siendo mayor la proporción obtenida por los hombres (58%) que la de las mujeres (52%) respecto al empleo formal de su respectivo género. Y si se comparan con los ingresos promedio de los hombres del sector formal, las mujeres de ese mismo sector consiguen un 82% de esa cantidad, y las del sector informal solo logran un 42%, lo que indica que el impacto de la informalidad sobre los salarios es mucho mayor que el de la brecha de género (OIT, 2023). Las estimaciones de la OCDE (2024a) confirman que en el Sur los ingresos del empleo informal son mucho menores que los del empleo formal, incluso en trabajos similares. Y que pertenecer a una familia cuyos escasos ingresos proceden del empleo informal también limita la educación de su descendencia y sus perspectivas laborales, perpetuando las desigualdades.

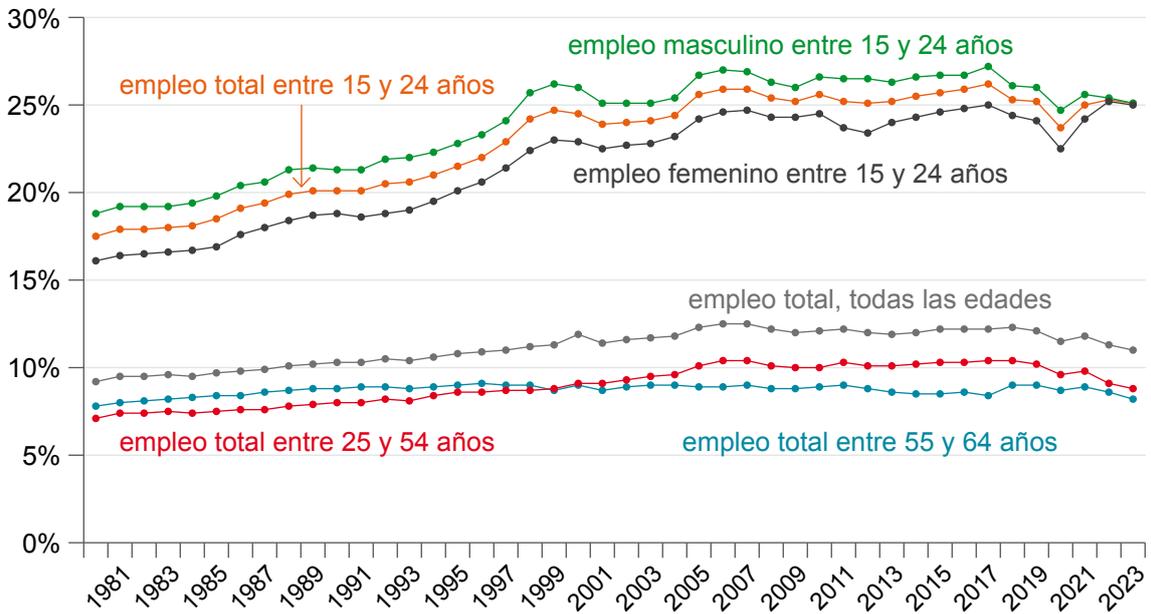
Al basarse por definición en acuerdos informales, es un empleo vulnerable, de baja calidad y precario, que no proporciona acceso a las estructuras jurídicas e institucionales habituales de los estados modernos. La extensión del trabajo informal y su precariedad es tal que solo el 35% de la población mundial está cubierta por algún tipo de mecanismo de protección social contributiva, porcentaje que baja al 14,1% en Asia Meridional y hasta el 6,9% en África Subsahariana. Y solo el 33,8% de la población mundial en edad de trabajar está cubierta por un sistema integral de seguridad social, de manera que casi 3.900 millones de personas no están protegidas o solo lo están parcialmente. Esto afecta más a las mujeres (cobertura del 28,2%) que a los hombres (39,3%), y casi no existe en las economías de renta baja, donde solo dispone de un sistema integral de seguridad social el 0,7% de la población en edad de trabajar; eso sí, el doble entre los hombres (1%) que entre las mujeres (0,5%) (OIT, 2024b).

Empleo atípico es aquel que no se ajusta al modelo de empleo típico: un trabajo indefinido, a tiempo completo y que se inscribe en una relación subordinada y directa entre la empresa y la persona empleada (OIT, 2016). Sin idealizar la expansión de la posguerra –cuarta fase del capitalismo industrial–, hay que constatar que el llamado empleo típico refleja lo que en ella llegó a considerarse normal en el Norte, aunque hubiera notables excepciones. Y que, con mayor o menor parecido, tuvo su reflejo en algunas economías del Sur. El empleo atípico no es nuevo, pero se ha generalizado con la *flexibilización* neoliberal del mercado de trabajo, que se ha traducido en una reducción de los derechos laborales conquistados en muchos países por la lucha de la clase trabajadora a lo largo del capitalismo industrial.

El empleo atípico adopta diversas formas, entre las que destacan el empleo temporal, el empleo a tiempo parcial, el empleo a través de agencias intermediarias, y las relaciones laborales encubiertas y el empleo por cuenta propia económicamente dependiente. Aunque existen muchas variantes de cada una de esas cuatro modalidades, algunas circunscritas a ciertas zonas o países, todas ellas implican mayor inseguridad laboral que el empleo típico, y en general afectan en mayor medida a mujeres, jóvenes e inmigrantes (OIT, 2016). Comparado con el empleo típico, el atípico ofrece una peor calidad del trabajo, con salarios más bajos, menor protección laboral y acceso a prestaciones del empleador y beneficios sociales, más riesgos de seguridad y salud laboral, menores inversiones en formación y bajo poder de negociación colectiva (OCDE, 2019).

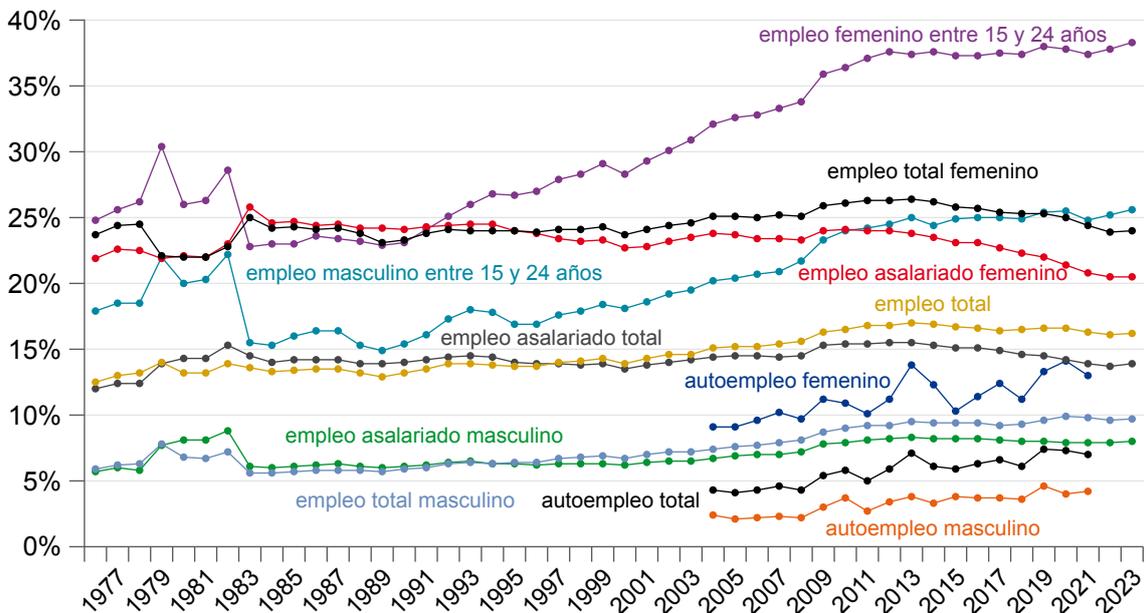
Desde los años 1980, la desregulación laboral ha propiciado el incremento de la temporalidad en el empleo asalariado en las economías del Norte, particularmente entre las personas más jóvenes (gráfico 28). Aunque, por claridad, en el gráfico solo se recoge la evolución por sexo de las personas más jóvenes, en todos los grupos de edad el ascenso del empleo temporal ha sido paralelo en mujeres y hombres, mostrando estos una tasa de temporalidad mayor. Además, en el empleo por tiempo determinado han proliferado los contratos de muy corta duración y también ha aumentado la colocación a través de agencias de trabajo temporal (OCDE, 2019).

**Gráfico 28. Empleo asalariado temporal en la OCDE, por edades, 1980-2023**  
(porcentajes del empleo de cada categoría)



Fuente: elaboración propia con datos de la OCDE (2024b).

**Gráfico 29. Empleo a tiempo parcial en la OCDE por sexo, 1976-2023**  
(porcentajes del empleo de cada categoría)



Fuente: elaboración propia con datos de la OCDE (2024b).

Desde los años los años 1980, el empleo a tiempo parcial también muestra una tendencia ascendente en los países del Norte, tanto en el empleo asalariado como en el autoempleo. Aquí también destaca la alta

incidencia en la juventud, pero, a diferencia de lo que ocurre con la temporalidad, el empleo a tiempo parcial afecta mucho más a las mujeres que a los hombres en todas las modalidades y edades (gráfico 29).

Eso se explica en gran medida por los intentos de compatibilizar el empleo remunerado con el trabajo no remunerado del hogar y de cuidados, realizado mayoritariamente por mujeres. Pero también hay que tener en cuenta que una parte significativa del empleo asalariado a tiempo parcial es involuntario<sup>57</sup> –se acepta porque no se encuentra un empleo a tiempo completo–, en una clara muestra de la precarización del mercado de trabajo.

Aunque representan una parte pequeña del empleo en las economías del Norte, las plataformas digitales son un ejemplo muy significativo de precariedad laboral asociada a tecnologías punteras y monopolios fruto de la protección reforzada de los derechos de propiedad intelectual. Desde comienzos de siglo las plataformas digitales han ido creciendo y ampliando su campo de actuación, particularmente a partir de 2010, con muy poco empleo asalariado y mucho autoempleo presuntamente independiente que encubre una relación laboral dependiente de una sola empresa. Por lo general, este empleo es desempeñado por personas más jóvenes y con mayor nivel educativo que la media de la población activa, pero está peor pagado que el del mercado de trabajo tradicional y con frecuencia es empleo informal (OIT, 2024c).

Cuando se cruza la información relativa a las formas atípicas de empleo con la del empleo informal, se observan notables diferencias Norte-Sur. De entrada, mientras en el Norte el empleo típico es el 60,6% del total del empleo formal, en el Sur el empleo típico no llega a ser el 44% del empleo formal. Y en el empleo informal las diferencias son mucho mayores: en el Norte el empleo típico es casi el 42% del total, mientras que en las economías de renta baja se sitúa en el 30,6% y en las de renta media, que son la mayoría de las del Sur, solo es el 13,2%, ya que predomina el empleo temporal a tiempo completo, que supone el 75,5% del empleo informal. Eso sí, la brecha entre hombres y mujeres es mucho mayor en el Norte que en el Sur, donde solo destaca en el empleo informal de las economías de renta baja (OIT, 2023).

En conjunto, los datos presentados ilustran la importancia de la precariedad laboral, componente esencial del capitalismo neoliberal, que condiciona a la mayoría de la población, no solo a un sector específico<sup>58</sup>. La precariedad laboral está más extendida y es más grave en las economías del Sur, donde, a pesar de su lento descenso, la parte de la población afectada por el empleo informal sigue siendo insoportablemente grande al final del primer cuarto del siglo XXI. Por su parte, las tendencias observadas en el Norte describen un incremento de la precariedad en forma de empleo atípico, que implica un retroceso en las condiciones laborales, mantiene la brecha de género y azota en mayor medida a la juventud, ensombreciendo seriamente su futuro.

Por ejemplo, en España la confluencia de la precariedad en el empleo con la especulación sobre la vivienda –considerada como una mercancía en vez de como un derecho, en consonancia con el ideario neoliberal–, esta retrasando sensiblemente la edad de emancipación de la juventud (Oxfam y CJE, 2023). Además, la precariedad laboral e inseguridad económica provocan una sensación de precariedad vital que afecta negativamente a la salud mental de la juventud, manifestándose en forma de ansiedad y depresión (Maestripietri et al., 2024).

Aunque afecta especialmente a la juventud, la precariedad empeora sensiblemente la calidad de vida de una gran parte de la población. El Informe PRESME, encargado por el Ministerio de Trabajo y Economía

57 En 2023, el empleo a tiempo parcial es involuntario en el 15,6% de los casos en los países de la OCDE, pero es mucho más alto en algunos países particularmente afectados por la gran recesión desencadenada en 2008 y las políticas de austeridad, como Italia (50,6%), Grecia (51,7%) y España (55,9%).

58 Guy Standing (2013) ha difundido ampliamente el concepto de *precariedad*, al que considera una nueva clase social. Aquí no se comparte la idea de que haya surgido una nueva clase social, con intereses contrapuestos a los del resto de la clase trabajadora. A la que, además, Standing atribuye una dimensión mundial, cuando su análisis se basa en una serie de ejemplos circunscritos a economías del Norte (Breman, 2014; Castro, 2023).

Social, ha calculado que en España en 2022 el 50,8% de una población activa de 23,4 millones estaba en situación de precariedad laboral: 8,1 millones eran personas asalariadas, 1,2 millones personas autoempleadas y 2,6 millones personas desempleadas que habían trabajado previamente. Analizando su evolución, la proporción de mujeres había ascendido desde el 46,9% en 2007 al 53,3% de las personas en situación de precariedad en 2022. También se observó un envejecimiento de la población en precariedad laboral y un incremento de la proporción de personas con estudios secundarios o superiores mientras disminuía la de personas con estudios primarios. Ese mismo informe muestra que tanto la precariedad laboral –condiciones de empleo y trabajo– como la que denomina *precariedad integral* –precariedad laboral y social– afectan más a mujeres, jóvenes, inmigrantes y quienes realizan trabajo manual y tienen un menor nivel educativo. Y, tras relacionarla con la salud mental, estima que si la población precarizada hubiera tenido un empleo estable se hubieran podido evitar un tercio de los casos de depresión (Benach et al., 2023).

Otros estudios confirman que en las sociedades más desiguales las personas muestran peores indicadores de salud, particularmente de salud mental. Porque el malestar es a menudo un problema colectivo, una cuestión de injusticia social que debería abordarse como tal, no patologizarse (Padilla y Carmona, 2022). Porque generalizar el uso de psicofármacos, cuyo consumo viene aumentando rápidamente a lo largo de este siglo sin que en la mayor parte de los casos sean necesarios, contribuye principalmente a enriquecer todavía más a las multinacionales farmacéuticas. Y lo hace a expensas de personas socialmente vulnerables: las mujeres duplican el consumo de los hombres y las personas más pobres cuadruplican el de las más ricas (Laporte, 2024).

En definitiva, la precariedad laboral y vital de una gran parte de la población mundial es la otra cara de la moneda de la rápida y desmesurada concentración de la renta y la riqueza en manos de corporaciones transnacionales y grandes fortunas. Esta precariedad se relaciona directamente con la persistencia de la pobreza. En el Sur, el empleo informal, además de estar mal pagado, apenas proporciona protección social contributiva, manteniendo en la pobreza a la mayoría de quienes lo sufren. Y en las economías del Norte, los bajos ingresos asociados con el empleo atípico han dado lugar al surgimiento del concepto de *pobreza laboral*, algo que no se concebía con el empleo típico de la expansión de la posguerra.

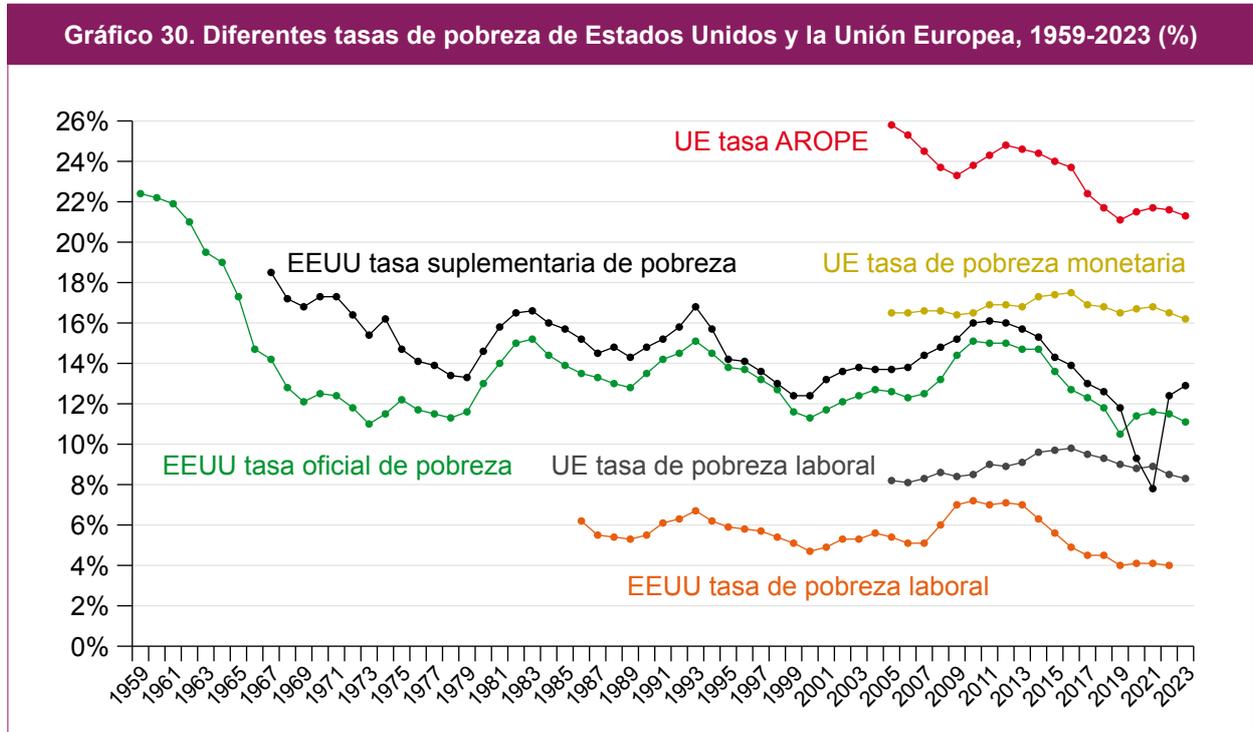
### 4.3. Persistencia de la pobreza

La pobreza, entendida como la carencia de lo necesario para llevar una vida digna, puede medirse en términos relativos o absolutos. En situación de pobreza relativa se encuentra quien está en clara desventaja socioeconómica respecto al resto de su entorno, por lo que con idénticos ingresos se puede ser pobre en un lugar y rico en otro. Esta visión de la pobreza es la que aquí se va a usar para las economías del Norte. Por su parte, en situación de pobreza absoluta se encuentra quien se sitúa por debajo de un umbral considerado insuficiente para satisfacer las necesidades básicas de una persona en cualquier lugar del mundo. Esta es la noción que aquí vamos a tener en cuenta para analizarla en las economías del Sur.

Cada opción tiene sus ventajas e inconvenientes, pero también está condicionada por la disponibilidad de datos y su comparabilidad. La pobreza relativa está íntimamente ligada a la desigualdad, de manera que si se produce un aumento homogéneo del ingreso per cápita –no hay cambios en las posiciones relativas de cada percentil–, la proporción de personas pobres permanece constante aunque la línea de pobreza haya subido, ya que es un porcentaje de la media o la mediana de la distribución. Así que para que haya una disminución, o aumento, de la tasa de pobreza relativa tiene necesariamente que haberse dado un cambio en la distribución de la renta. En cambio, la tasa de pobreza absoluta disminuye si se produce un crecimiento homogéneo de la renta per cápita, porque una parte de la población que antes estaba por debajo sobrepasará la línea de pobreza, que es una cantidad fija de ingreso.

Como se ha visto en el apartado 3.3, la desigualdad en el interior de cada país del Norte ha tendido a aumentar durante la fase neoliberal del capitalismo, en particular debido a su concentración en la parte más

alta de la distribución de la renta. Pero eso no implica necesariamente que la pobreza haya aumentado, porque hay muchos percentiles de población entre los de más arriba y los de más abajo. De hecho, en las economías del Norte se observa un mantenimiento en los niveles de pobreza relativa, más que un ascenso. Y, aunque los datos no son estrictamente comparables, ya que utilizan distintas metodologías, los niveles de pobreza estadounidenses son, en general, menos exigentes que los europeos, arrojando, en parte por eso, tasas más bajas.



Fuente: elaboración propia con datos de Fox et al. (2015), US Census Bureau (2024), US Bureau of Labor Statistics (2024) y Eurostat (2024).

Como se ve en el gráfico 30, en Estados Unidos, la tasa oficial de pobreza, descendió notablemente desde el 22,4% de la población en 1959 hasta el 11,7% de 1979. Desde entonces ha oscilado con el ciclo económico, entre esa cifra y el 15%, hasta 2012, cuando se rediseñó el cuestionario que da lugar a la serie histórica. Luego ha bajado hasta el 11,1% de 2023. La tasa suplementaria de pobreza, que introduce mejoras en su medición yendo más allá de los ingresos monetarios, muestra una tendencia similar, aunque a niveles algo mayores, situándose en el 12,9% en 2023, tras haber bajado abruptamente gracias a la ayudas directas para enfrentar la crisis asociada a la Covid-19.

En la Unión Europea no hay series de pobreza tan largas. Para la UE-27, la tasa de población en riesgo de pobreza y/o exclusión social (ARPE, por sus siglas en inglés) muestra una tendencia descendente, desde el 25,8% de 2005 hasta el 21,4% de 2023. Eso se debe a la reducción de la exclusión social –privación o carencia material y social severa, y hogares con baja intensidad de empleo–, ya que la tasa de pobreza monetaria se mantiene bastante estable, oscilando desde 2005 a 2023 entre el 16% y el 17,5% de la población, aquella cuyos ingresos están por debajo del 60% de la mediana de la renta disponible de su país después de transferencias sociales. Ahora bien, existen grandes diferencias entre países, situándose por encima del promedio las economías con menor nivel de renta per cápita –Bulgaria y Rumanía– y las más afectadas por la gran recesión y las políticas de austeridad –Grecia, España, Italia y Portugal– (Eurostat, 2024).

La pobreza laboral es atípica en el Norte, porque durante décadas se consideraba que tener un trabajo remunerado era suficiente para escapar de la pobreza, asociada al desempleo y otras desgracias

circunstancias que el estado del bienestar combatía con toda una panoplia de instrumentos. Sin embargo, con el triunfo del neoliberalismo y su promoción de la precariedad, la pobreza laboral ha venido para quedarse. Como puede verse en el gráfico 30, respondiendo a los avatares del ciclo económico, en la Unión Europea la pobreza laboral se mueve entre el 8% y el 10% de la población de entre 18 y 60 años que ha tenido un empleo –asalariado o por cuenta propia– durante al menos 7 meses, cuyos ingresos se sitúan por debajo del umbral nacional de pobreza. En esta modalidad de pobreza, destacan los mismos países que en las otras: los de menor renta per cápita y los más afectados por la gran recesión y las políticas de austeridad (Eurostat, 2024)<sup>59</sup>. En Estados Unidos afecta a una porción menor, entre el 4% y el 7,5%, de las personas que han estado más de medio año empleadas o buscando empleo –población activa– y sus ingresos son menores que la línea oficial de pobreza, que es más baja que la europea respecto a la renta per cápita (Crettaz, 2014).

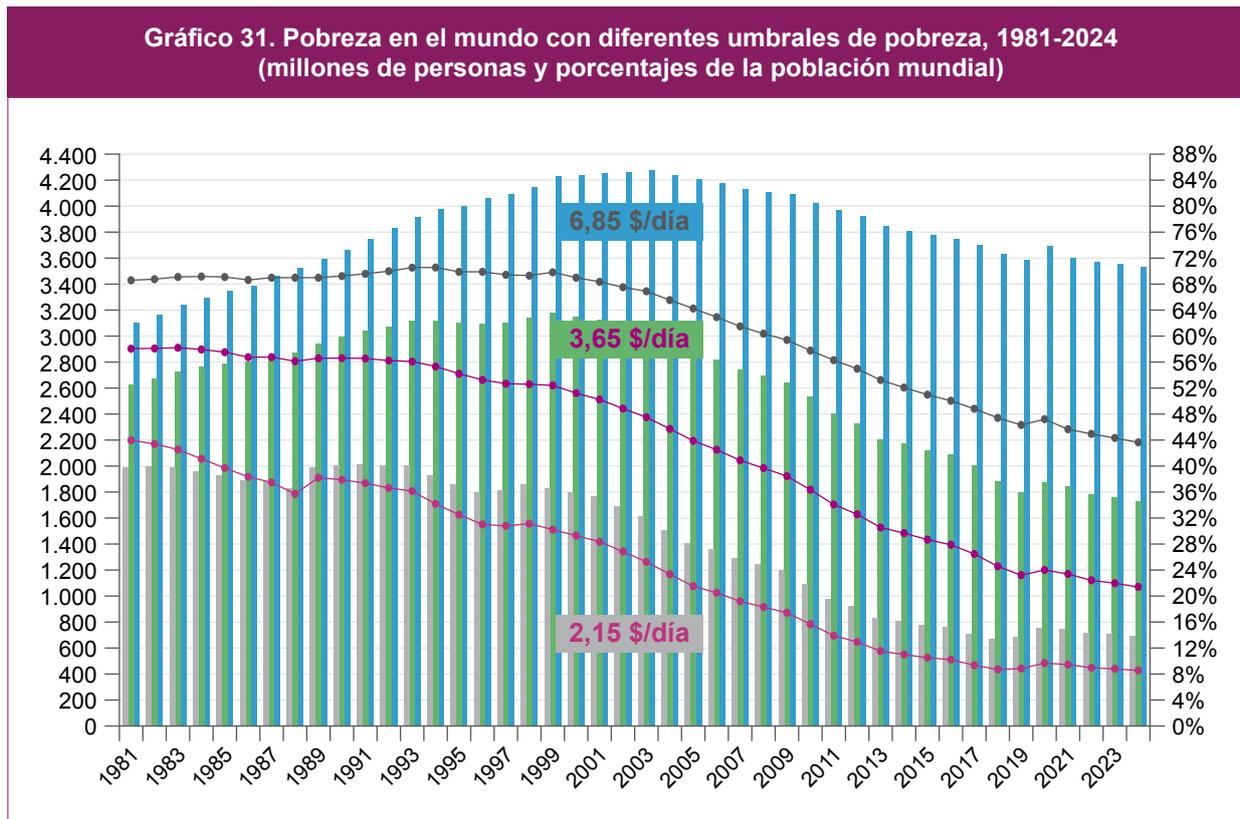
En los indicadores de pobreza relativa del Norte también hay brecha de género. En Estados Unidos esa brecha se observa en todas las mediciones de pobreza desde que hay datos. Así en 2023, la tasa oficial de pobreza es el 11,9% para las mujeres y el 10,2% para los hombres, y la tasa suplementaria es del 13,4% para las mujeres y del 12,4% para los hombres (US Census Bureau, 2024). Y, en 2022, la pobreza laboral afecta al 4,4% de las mujeres y al 3,7% de los hombres (US Bureau of Labor Statistics, 2024). En la Unión Europea ocurre lo mismo con la tasa de pobreza monetaria –16,9% para las mujeres y 15,4% para los hombres– y con la tasa AROPE –22,4% para las mujeres y 20,3% para los hombres–, pero no con la pobreza laboral, que es mayor en los hombres que en las mujeres desde que hay datos: en 2023, afectaba al 9,1% de los hombres y al 7,4% de las mujeres (Eurostat, 2024).

La pobreza absoluta se utiliza casi exclusivamente en referencia a las economías del Sur, porque resulta muy poco relevante para las economías del Norte. El gráfico 31 resume los principales datos que proporciona el Banco Mundial (2024a), que aplica tres umbrales diferentes al conjunto de la población mundial. El primero y más conocido marca la línea de *pobreza extrema* para aquellos seres humanos que sobreviven con 2,15 dólares al día<sup>60</sup> o menos, y está calculado con relación al nivel de vida de los países de renta baja. El segundo es de 3,65 dólares al día y se refiere a los países de renta media baja. Y el tercero, de 6,85 dólares al día, indica la línea de pobreza relativa a los países de renta media alta (Banco Mundial, 2024b).

Dado que la economía mundial tiende a crecer, por construcción, las tasa mundiales de pobreza absoluta evolucionan favorablemente con los tres umbrales, aunque de forma muy dispar. Y, como cabía esperar, desciende antes con las líneas de pobreza más bajas, ya que cuando se superan se suele seguir estando por debajo de las superiores.

59 Para un interesante y detallado análisis de la pobreza laboral en España, que en 2022 afectaba al 13,7% de la población ocupada, véase Oxfam (2024b).

60 Se trata de dólares-PPA de 2017. El umbral de 2,15 dólares al día para marcar la línea de pobreza extrema fue adoptado por el Banco Mundial en 2022. La primera línea de pobreza extrema data de 1990, cuando se empezó a disponer de ponderaciones de paridad de poder adquisitivo para un número significativo de países del Sur, y se estableció en un dólar al día. En 2005 se actualizó a 1,25 dólares al día, y en 2015 se subió hasta 1,90 dólares al día.



Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial (2024a).

Después de un rápido descenso hasta 2013, el progreso de la pobreza extrema se ralentiza durante el último decenio, pasando del 11% de la población mundial en 2014 al 8,8% en 2019 y el 8,6% en 2024, en parte por la influencia de la Covid-19. Eso supone que en la actualidad hay en el mundo 692 millones de personas –varios millones más que en 2018 y 2019– sobreviviendo con 2,15 dólares al día o menos; es decir, con menos de 785 dólares al año. Además, la inmensa mayoría del descenso se debe a China, que, gracias a su rápido crecimiento económico, ha sacado de la pobreza extrema a más de 800 millones de personas, rebajando su tasa del 71% en 1981 a cero a partir de 2017. Y, en menor medida, a Asia Meridional, que ha pasado de 554 millones de personas en pobreza extrema en 1981 a 149 millones en 2024, reduciendo su tasa del 59,8% en 1981 al 7,6% en 2024. En cambio, África Subsahariana solo ha reducido su tasa del 50,7% en 1981 al 36,5% en 2024, mientras aumentaba el número de personas en pobreza extrema desde 203 millones en 1981 hasta los actuales 464 millones, que suponen el 67% de la población mundial en esa terrible situación. Y esa enorme concentración regional de la pobreza extrema sube hasta el 89% si se le añade la de Asia Meridional (Banco Mundial, 2024a).

Hay que tener en cuenta que en 1990, cuando se introdujo el umbral de pobreza extrema –un dólar al día, en aquel momento–, los países de renta baja, para los que se diseñó, albergaban al 58% de la población mundial, mientras ahora solo vive en ellos el 9% de los habitantes del planeta. Por eso, esa línea de pobreza no resulta adecuada para aplicarla a nivel mundial, y ni siquiera al conjunto del Sur, a pesar de que actualmente sobreviven más personas en extrema pobreza en países de renta media que en los de renta baja. De hecho, hoy en día el Banco Mundial considera más relevante la línea de 6,85 dólares al día –2.500 dólares al año–. Porque tres cuartas partes de los seres humanos viven en los países de renta media, mientras que en 1990 su población representaba poco más de la cuarta parte de la mundial, y porque más de la mitad de la población mundial se sitúa por encima de ese umbral de renta per cápita, cuando en 1990 no llegaba a la tercera parte. También considera que esta línea de pobreza absoluta va más allá de las clásicas necesidades básicas –alimentación, ropa y vivienda–, alcanzando para otras cuestiones, como una dieta saludable, saneamiento, electricidad, educación o conexión a internet (Banco Mundial, 2024b).

Ahora bien, como se ve en el gráfico 31, la perspectiva sobre la evolución de la pobreza absoluta a nivel mundial cambia bastante cuando se utiliza el umbral de 6,85 dólares al día. El número de personas pobres aumenta hasta 2003, alcanzando los 4.275 millones, que suponían el 66,9% de la población, y luego desciende hasta los 3.534 millones de la actualidad, que representan el 43,7% de la población pero son más que los 3.102 millones de pobres de 1981, que entonces suponían 68,6% de la población mundial<sup>61</sup> (Banco Mundial, 2024a). Esto quiere decir que durante las dos primeras décadas del capitalismo neoliberal apenas se redujo la tasa de pobreza absoluta, y que su posterior descenso no ha sido suficiente para que hoy en día haya menor cantidad de personas pobres que al comienzo de esta fase.

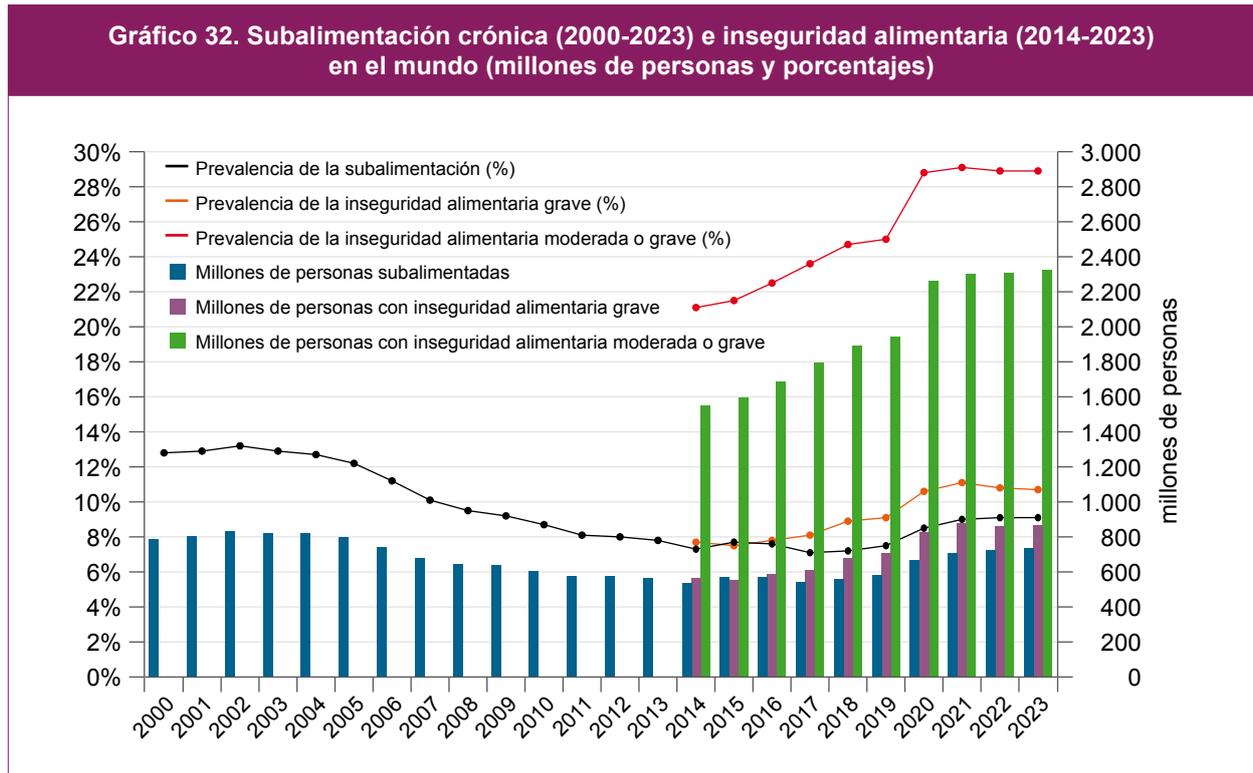
Lo que no cambia con el umbral de 6,85 dólares al día es que la peor parte se sigue concentrando en África Subsahariana –1.112 millones de pobres, con 87,3% de tasa de pobreza– y Asia Meridional –1.482 millones de pobres, el 75,6% de la población–, que en conjunto acumulan el 73% de la pobreza mundial. La concentración es menor que con la extrema pobreza porque, al elevar la línea de pobreza, se contabilizan como pobres muchas más personas que viven en otras regiones. De ellas, 530 millones en Asia del Este y el Pacífico, cuyo éxito en la lucha contra la pobreza absoluta resulta así relativizado. En efecto, con este umbral, que es el que le corresponde por ser un país de renta media alta, en 2021 todavía quedaban en China 240 millones de personas pobres, representando el 17% de la población (Banco Mundial, 2024a).

En todo caso, la pobreza extrema persiste. Porque, a pesar de que China ya lo haya logrado, en 2030 no se va poder cumplir la meta 1.1. de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, erradicar la pobreza extrema a nivel mundial. Y lo mismo ocurre con una de las consecuencias más lacerantes de la pobreza extrema, el hambre, que no se debe a la falta de alimentos en el mundo, sino a la carencia de medios suficientes para acceder a ellos. Por eso, tampoco se va a alcanzar la meta 2.1. de los ODS, hambre cero en 2030, como se desprende de los datos presentados en el gráfico 32.

En efecto, en 2023 al 9,1% de la población mundial –733 millones de seres humanos– padece subalimentación crónica; es decir, pasa hambre. Con el agravante de que, tras haber descendido desde 830 millones de personas con subalimentación crónica en 2001 hasta 539 millones en 2013, desde 2014 tanto esa cifra como la de personas en situación de inseguridad alimentaria –grave y moderada o grave<sup>62</sup>– tienden a subir, alejándose cada vez más del objetivo fijado por Naciones Unidas. Y lo mismo pasa con sus respectivas prevalencias, de manera que actualmente el 28,9% de la población mundial –2.326 millones de personas– sufre inseguridad alimentaria moderada o grave.

61 Con el umbral intermedio, de 3,65 dólares al día, el máximo se alcanza en 1999 –3.177 millones de personas–, bajando después hasta los actuales 1.732 millones de pobres, el 21,4% de la población mundial.

62 La inseguridad alimentaria es el nuevo indicador del hambre introducido en 2014 por la FAO, Organización de Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, para monitorizar el segundo ODS. Se basa en la escala de experiencia de la inseguridad alimentaria, que se obtiene mediante encuestas a la población, y permite distinguir entre la inseguridad moderada o grave y la grave, implicándose la segunda que se pasa hambre. Y, dada su metodología, también permite saber que las mujeres sufren más inseguridad alimentaria que los hombres.



Fuente: elaboración propia con datos de FAOSTAT (2024).

Aquí también destaca África Subsahariana, donde en 2023 pasaba hambre el 23,2% de la población –278 millones de personas–, y el 63,3% de la población –757 millones de personas– sufre inseguridad alimentaria. En Asia Meridional la prevalencia de la subalimentación crónica y la inseguridad alimentaria moderada o grave es menor –13,9% y 41,1%, respectivamente–, pero afecta a mayor número de personas –281 y 833 millones, respectivamente–, de manera que entre ambas regiones suponen el 76% de la población mundial que padece hambre en 2023 (FAOSTAT, 2024). Dado que no obedece a ninguna maldición malthusiana, sino al mal reparto de los alimentos disponibles en el mundo, entender la persistencia del hambre a estas alturas del siglo XXI remite al régimen alimentario corporativo, en el que un reducido número de grandes empresas agroalimentarias, de cuya concentración y extraordinarios beneficios ya se hablado antes, domina los sistemas alimentarios y las políticas que los regulan (Areskurrinaga Mirandona et al., 2023).

En definitiva, en sus distintas modalidades, la pobreza persiste durante el capitalismo neoliberal. En el Norte ha surgido la pobreza laboral de la mano del empleo atípico y su precariedad, mientras se mantienen los niveles relativos de pobreza monetaria. En el Sur, la pobreza extrema ha disminuido, sobre todo en Asia del Este, pero sigue siendo insosteniblemente alta en otras partes, especialmente en África Subsahariana y, en menor medida, en Asia Meridional, donde evoluciona mejor. Y esto ocurre porque los recursos mundiales, más que suficientes para evitarlo, están cada vez más concentrados en pocas manos, las de las grandes fortunas y empresas transnacionales, que, con la connivencia de las élites políticas, se están forrando a costa de la precariedad y la pobreza de demasiados seres humanos.

## 5. Reflexiones finales

Éxito

Decía Schumpeter  
que el capitalismo moriría de éxito,  
pero lo que está haciendo  
es matarnos de éxito.  
Más nos vale ser nosotros  
quienes acabemos antes con él.  
Podríamos alegar defensa propia.

German Ferrero (2024)

Apoyándose en el análisis neoclásico, cuyas debilidades teóricas simplemente se ignoran, las élites económicas difunden desde hace más de un siglo un discurso que justifica las bondades de un sistema capitalista basado en la competencia en mercados libres que se autorregulan, otorgando a cada cual lo que se ha ganado. Pero prometen lo que no dan: competencia, cuando se produce una creciente concentración empresarial que la niega; mercados autorregulados, que brillan por su ausencia; o goteo de la riqueza, que nunca ha ocurrido. Porque la realidad del capitalismo industrial es muy otra. Y, entre otras consecuencias indeseables, genera grandes desigualdades en la distribución de la renta y la riqueza.

A nivel mundial, la desigualdad aumentó rápidamente desde la instauración del capitalismo industrial hacia 1820 a la I Guerra Mundial, estabilizándose luego hasta los años 2000, durante los que disminuye (gráficos 13 y 16). Fundamentalmente por el fulgurante ascenso de China –y en mucho menor medida de otras economías del Sur–, que reduce la desigualdad entre países (gráfico 17), acompañado por un retroceso relativo en la distribución mundial de la renta de la mayoría de la población de las economías del Norte, fruto de los recortes del estado del bienestar y la precarización del empleo (gráfico 21).

Esa evolución de la desigualdad global no es incompatible con el incremento de la desigualdad entre las zonas más ricas y más pobres del mundo (gráfico 3). Ni con una mayor desigualdad interna en cada país que, con notables excepciones durante la expansión posterior a la II Guerra Mundial, caracteriza también a la fase neoliberal del capitalismo (gráficos 7 a 12). Y, sobre todo, convive con una mayor desigualdad entre los extremos de la distribución personal de la renta y la riqueza a nivel mundial (gráfico 14), que actualmente se expresa con obscenidad en forma de cerca de 3.000 millonarios frente a unos 700 millones de seres humanos en extrema pobreza y pasando hambre.

Detrás de esa tremendamente injusta desigualdad se encuentra la versión neoliberal del capitalismo salvaje, que tiene mucho de *darwinismo social*<sup>63</sup>. Comenzó su andadura en los años 1980, cuando el ideario de renovación del liberalismo, elaborado a partir de los años 1930 tras el profundo revés de la gran depresión, logró dominar en los parlamentos y hacerse con los gobiernos de las principales economías del Norte. Y desde entonces se ha consolidado como doctrina política y económica dominante, con un discurso que oculta lo que realmente persigue y consigue: restaurar el poder de clase, recuperando y manteniendo los beneficios empresariales a costa de las mayorías sociales.

---

63 El darwinismo social traspone las tesis de la selección natural a la especie humana, subordinando las relaciones sociales a leyes naturales inmutables (Husson, 2023). Sobre esta base, a finales del siglo XIX, Herbert Spencer introdujo la primacía de la competencia en las relaciones sociales –“supervivencia de los más aptos”–, reforzando los argumentos malthusianos contra las leyes de pobres –“si alguien no quiere trabajar no debe comer”– y anticipando muchas de las propuestas neoliberales (Laval y Dardot, 2013).

El proyecto neoliberal pasa por imponer su racionalidad, que generaliza la competencia como norma de conducta en todos los ámbitos de la vida social y la empresa como modelo al que aspirar. Y, a pesar de que según el momento y el lugar presente múltiples variantes, todas las versiones del neoliberalismo realmente existente comparten una estrategia política de lucha contra la igualdad en favor de las élites económicas. Incluida la del neoliberalismo progresista de la tercera vía presuntamente socialdemócrata, que no deja de ser otra expresión de la connivencia entre élite política y oligarquía económica. Claro que, al no atender ninguna reivindicación colectiva de justicia social o redistribución del ingreso, el neoliberalismo debe protegerse de la democracia, no vaya a ser que una mayoría de votantes cuestione su proyecto. De ahí el impulso de acuerdos internacionales que escapan al control democrático de la ciudadanía de cada estado, para que funcionen como una auténtica constitución económica irreversible que perpetúe las reglas de juego neoliberales. De ahí también su preferencia por la plutocracia frente a la democracia liberal, aunque en su discurso esté intrínsecamente ligada a la libertad económica. Y de ahí el ascenso del llamado neoliberalismo autoritario, como si el autoritarismo fuera ajeno al proyecto original.

Además, el previsto incumplimiento en 2030 de muchas de las metas esenciales de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, incluyendo las relativas a la pobreza, el hambre, la igualdad de género y el clima, pone de manifiesto la absoluta insuficiencia de los recursos destinados a cubrir las necesidades más básicas de centenares de millones de seres humanos, reducir las desigualdades y afrontar los retos ecológicos. Y las principales víctimas son las economías más débiles del Sur, las personas más pobres y, entre ellas, las mujeres (Naciones Unidas, 2023; ONU Mujeres, 2024). Eso con el agravante de que el octavo ODS sitúa al crecimiento económico como un objetivo central, cuando es el principal causante de los problemas ecológicos que se pretenden solucionar (Gutiérrez Goiria y Herrera, 2021).

En definitiva, el capitalismo neoliberal concentra la renta y la riqueza, alimentando la plutocracia, a costa de la precariedad y la pobreza de gran parte de la población. Y lo hace esquilmando aceleradamente el planeta, y apropiándose del trabajo no remunerado del hogar y de cuidados, realizado mayoritariamente por mujeres.

Esto es lo que hay. Pero no hay que resignarse. Quienes estamos descontentos con la realidad, debemos intentar cambiarla. Y para hacerlo conviene empezar por diseñar y proponer proyectos alternativos. Porque, en contra del mantra popularizado por Margaret Thatcher, sí hay alternativas. Aunque no todas sean igual de buenas.

Así, Branko Milanovic (2020) considera que la evolución futura del capitalismo, sistema al que no ve alternativa, determinará la de la desigualdad mundial. Una posibilidad es que el actual *capitalismo meritocrático liberal* –dominante en el Norte desde los años 1980 y cuyo prototipo es Estados Unidos– progrese hacia una variante más igualitaria, resultando más atractivo para la mayoría de las personas. La reducción de la concentración de la renta y la riqueza limitaría el poder de la élite económica y su capacidad de influencia en las decisiones políticas, dificultando su perpetuación. Pero otra posibilidad más sombría es que converja con el *capitalismo político o autoritario*, dirigido por el estado, cuyo modelo es China, aunque está presente en otras economías, principalmente asiáticas, entre las que destaca Rusia. Esto reforzaría a la plutocracia actual, consolidando el dominio conjunto a nivel mundial de las élites económicas y políticas, en detrimento de la democracia y la igualdad.

En línea con la primera opción barajada por Milanovic, para reducir la desigualdad en la distribución del ingreso en las economías del Norte, Anthony Atkinson (2016) propone una serie de medidas tanto en el ámbito laboral, a fin de incrementar los salarios más bajos, como en el sistema impositivo, reforzando su progresividad. En el mismo sentido, Emmanuel Saez y Gabriel Zucman (2021), tras un análisis exhaustivo de la evolución del sistema impositivo estadounidense, muestran cómo se puede gravar a las grandes ETN y personas multimillonarias. Con ello pretenden recuperar la justicia fiscal, que consideran que existió en ese país durante casi medio siglo a partir de los años 1930. Y Thomas Piketty (2014) sostiene que la institución ideal para combatir la desigualdad sería un impuesto mundial y progresivo sobre el capital, pero no lo considera viable. Sin embargo, Zucman (2024) plantea una acción coordinada a nivel mundial que introduzca un impuesto mínimo del 2% anual sobre la riqueza de los multimillonarios.

Con referencia a Estados Unidos y la enorme desigualdad provocada por el *fundamentalismo de mercado*, Joseph Stiglitz (2012 y 2024) también propone un sistema impositivo más progresivo, que contribuya a la igualdad de oportunidades mejorando el acceso a la educación y a la sanidad, así como la protección social. Pero no se queda ahí, y plantea, además, poner coto a los excesos del 1% más rico, controlando al sector financiero y las subvenciones públicas, regulando mejor la competencia y limitando el poder de la alta dirección empresarial. Además sostiene que se debe fomentar, mediante inversiones públicas, un crecimiento que preserve el empleo y respete el medioambiente. Porque Stiglitz cree que, aplicando las políticas adecuadas, eficiencia y equidad son compatibles en el *capitalismo progresista* que propugna.

En un primer momento, Thomas Piketty (2014) propuso adaptar al siglo XXI el Estado social. Luego, en contraposición a las ideologías desigualitaristas, ha esbozado un *socialismo participativo para el siglo XXI* con un horizonte de alcance universal, que implica un reparto real del poder en las empresas, que institucionalice la propiedad social, y un impuesto muy progresivo sobre la propiedad. Este permitiría dotar de capital a cada joven adulto y la circulación permanente del patrimonio. También requiere justicia educativa y fiscal, así como una reorganización de la economía mundial con nuevas formas de solidaridad fiscal, social y ambiental (Piketty, 2019). Posteriormente ha profundizado en su propuesta, red denominándola *socialismo democrático, participativo y federal, ecológico y con mestizaje social*, insistiendo en que es una prolongación lógica de la corriente de fondo igualitarista que tuvo su origen en siglo XVIII. Y considera que en las próximas décadas su adversario ideológico ya no será el capitalismo, sino el socialismo autoritario chino (Piketty, 2021).

La mayoría de estas propuestas encajan plenamente en lo que aquí se ha denominado neoliberalismo progresista. Y, a pesar de su nombre, el socialismo sobreadjetivado de Piketty no va mucho más lejos, compartiendo con Milanovic que la peor alternativa es la hegemonía del modelo autoritario chino. A pesar de ello, en la medida en que se pusieran realmente en práctica –se suele hablar de ellas, pero rara vez se llevan a cabo–, serían pasos en la buena dirección. Pero el objetivo perseguido es demasiado limitado y los medios planteados resultan insuficientes.

Garantizar la igualdad de oportunidades –acceso a la alimentación, la sanidad, la educación y el empleo– es claramente mejor que no hacerlo. Pero asegurar el acceso de todas las personas al mercado conduce a aceptar como justos los resultados producidos por ese mismo mercado. Porque la igualdad de oportunidades es la base del discurso meritocrático, que no recompensa el esfuerzo, sino que sirve para legitimar los privilegios heredados y los rápidos enriquecimientos obtenidos por medios muy poco presentables. Consolida así el *statu quo*, contribuyendo a paralizar la movilidad social, que es lo que promete. Por eso, de acuerdo con César Rendueles (2020), la realmente deseable por sí misma es la igualdad material profunda –nutrición adecuada, estado de salud, nivel educativo, renta...–, la que se refleja en los resultados. Esa que el neoliberalismo lleva cuatro décadas socavando.

La fiscalidad progresiva, que con diversas variantes se menciona en todas las propuestas, es necesaria pero insuficiente para reducir significativamente la desigualdad interna. Porque, de acuerdo con las estimaciones de Matthew Fisher-Post y Amory Ghetin (2023), los impuestos y las transferencias disminuyen la desigualdad tanto en las economías del Norte como en las del Sur, aunque más en las primeras –en torno al 30%– que en las segundas –en África cerca del 15%–. Pero los impuestos apenas contribuyen al 10% de la reducción de la desigualdad en la distribución del ingreso –dada la regresividad de sus sistema fiscal, en Europa del Este y Latinoamérica incluso aumentan la desigualdad–, frente a más del 90% que proviene de las transferencias, que benefician más a las personas más pobres. Y, además, más del 80% de la disminución de la desigualdad después de impuestos se debe a las diferencias en la desigualdad antes de impuestos –renta primaria o de mercado–, y algo menos del 20% procede del efecto directo de impuestos y transferencias sobre la renta disponible.

Es decir, que la *predistribución* de la renta es cuatro veces más eficaz para reducir la desigualdad que la *redistribución* de la renta y, dentro de esta, la progresividad fiscal desempeña un papel muy limitado. Así que, además de incrementar la progresividad del sistema fiscal, para redistribuir el ingreso resultaría imprescindible incidir directamente sobre la desigualdad en las rentas primarias, regulando los mercados.

Para ello habría que controlar los beneficios empresariales, poniendo realmente coto al capitalismo clientelar y a la monopolización de los mercados, especialmente a través de la propiedad intelectual, así como eliminar las guaridas fiscales y otros mecanismos que facilitan la financiarización de la economía y el rentismo. Y también habría que subir los salarios mínimos y poner topes a los máximos, combatir seriamente la brecha salarial de género y la precariedad laboral, disminuir la jornada laboral, y repartir equitativamente el trabajo doméstico y de cuidados. Sin olvidar la transferencia efectiva de recursos desde las economías del Norte hacia las del Sur, en vez de ahogarlas con deudas impagables.

Tampoco constituye una alternativa viable el *capitalismo verde y digital*, que las élites económicas y políticas proponen desde hace unos años para hacer frente a la crisis ecológica y social global, compaginando crecimiento económico inclusivo –que reduce la desigualdad– con lucha contra el cambio climático y gestión energética sostenible. Y es que esa estrategia corporativa, concretada en diversos *pactos verdes*, pretende desacoplar el crecimiento del consumo de energía y materiales, pero las cuentas no salen. Aparte de requerir una profundización del extractivismo neocolonial en la búsqueda desesperada de materiales críticos, lo que ahonda la brecha Norte-Sur, el optimismo tecnológico subyacente obvia que no hay una desmaterialización real de la producción, que muchas actividades extractivas son altamente contaminantes y que las reservas de minerales son finitas (Fernández et al., 2022; ODG, 2023; Valero et al., 2021).

Ahora bien, además de esas propuestas de reforma del capitalismo neoliberal, que dejan fuera de su análisis cuestiones básicas como los límites del crecimiento económico y la reproducción de la vida, o apenas las consideran, también cabe cuestionar el propio sistema capitalista como futuro al que aspirar. Y, como se ha dicho al principio de este ensayo, eso requiere utilizar una perspectiva teórica distinta, concretamente la incipiente economía inclusiva.

Desde esta perspectiva, puede fijarse un horizonte utópico –que sirve para valorar qué medidas nos acercan a él y cuáles no– en lo que se refiere a la distribución de la renta, recuperando un viejo aforismo que liga un derecho con una obligación: *de cada cual según sus capacidades, a cada cual según sus necesidades*. Eso sí, con dos importantes precisiones. La primera es que la obligación de que cada persona aporte trabajo de acuerdo con sus capacidades incluye necesariamente al trabajo doméstico y de cuidados. Y la segunda precisión es que el derecho adquirido se refiere a satisfacer las necesidades de cada persona, no su codicia. Se trata de tener *suficiente*, algo que, por cierto, nunca podrá tener un multimillonario<sup>64</sup>. Lo suficiente para vivir bien, no mejor. Como explica Amaia Pérez Orozco (2024: 25), “ni mejor que antes, ni mejor que el resto, sino bien, en aquello que colectivamente definamos como vida que merece la alegría de ser vivida en un planeta vivo”, de manera que el objetivo sea el *buen convivir*.

Así que hay que tener en cuenta que, para poder aplicar ese criterio ético de reparto del trabajo y de sus frutos, es preciso transitar hacia una organización social distinta de las hasta ahora conocidas. Y en la búsqueda de un modelo compatible con la biosfera que nos permita satisfacer las necesidades de todas las personas con criterios de equidad, el ecofeminismo resulta de gran ayuda porque pone realmente en el centro la sostenibilidad de la vida<sup>65</sup>. Partiendo de reconceptualizar la riqueza, se trata de redistribuirla con justicia, teniendo en cuenta que todos los seres humanos somos ecodependientes e interdependientes. Eso supone una reducción drástica del consumo de quienes ejercen más presión material sobre la naturaleza para que el conjunto de la población mundial pueda disfrutar de un nivel de vida digno. Y también implica un reparto equitativo de los trabajos socialmente necesarios, tanto productivos como reproductivos (Herrero, 2012 y 2015; Herrero y Gago, 2023).

64 Esa fue la genial respuesta que, durante una fiesta organizada por un multimillonario, le dio Joseph Heller, novelista estadounidense, autor de la exitosa *Trampa 22*, a la pregunta del también conocido escritor Kurt Vonnegut sobre cómo se sentía sabiendo que el anfitrión podría haber ganado la víspera más dinero que él con su novela más conocida desde su publicación: “Yo tengo algo que él nunca podrá tener (...) suficiente” (Rendueles, 2020: 94-95).

65 Cabe hablar en plural de ecofeminismos, señalando que lo que sigue hace referencia al ecofeminismo socialista de la sostenibilidad de la vida, que se construye desde comienzos del siglo XXI en la península ibérica y América Latina (Pérez Orozco, 2024).

En esa búsqueda también resulta particularmente atractiva la propuesta de Nancy Fraser (2020 y 2023) de adoptar una concepción ampliada del capitalismo, entendido como un *orden social institucionalizado*. Renovando e integrando los análisis de Karl Marx y Karl Polanyi con las teorías feministas, ecologistas y poscoloniales, esta filósofa feminista enmarcada en la teoría crítica considera que los diferentes ejes de desigualdad deben tratarse necesariamente de manera conjunta. Y que la justicia supone la *paridad de participación*, lo que exige disposiciones sociales que permitan a todas las personas participar como iguales en la vida social. Su dimensión económica remite a la *redistribución*, la cultural al *reconocimiento*, que afecta al estatus –género, “raza”, opción sexual–, y la política a la *representación*. Es decir, a las normas y procedimientos que determinan quién y cómo tiene derecho a una distribución justa y al reconocimiento recíproco.

A semejanza de Marx, que examinaba la morada oculta de la producción que se encuentra tras la apariencia del intercambio de mercado, Fraser incluye en su análisis cuatro moradas ocultas extraeconómicas que posibilitan el funcionamiento del capitalismo. Se trata de la expropiación de la riqueza de poblaciones racializadas, la apropiación del trabajo de cuidados que permite la reproducción social, la dinámica ecodpredadora de la naturaleza no humana, y el vaciamiento de los poderes y bienes públicos en favor del beneficio privado. Porque la distribución de la renta y la riqueza, directamente relacionada con la explotación del trabajo asalariado en el subsistema económico, no puede entenderse sin sus condiciones de posibilidad subyacentes, las moradas ocultas, esenciales para la acumulación de capital a escala mundial. Las contradicciones propias de cada uno de estos ámbitos y las que se dan entre ellos provocan crisis que interactúan entre sí en este *capitalismo caníbal*, que devora las bases que lo sustentan, poniendo en peligro su propia existencia.

Conviene subrayar que la *expropiación* de la que habla Fraser va más allá de la *explotación* marxiana. Esta se produce mediante la contratación salarial de trabajadores y trabajadoras *libres*. En cambio, la expropiación –apropiación o desposesión– contribuye a la acumulación capitalista suministrando recursos materiales y mano de obra *dependiente* –no libre–, generalmente racializada. Y no se refiere solo al imperialismo y la esclavitud, sino que se sigue dando en el actual capitalismo financiarizado. Entre otras formas, mediante el acaparamiento de tierras, el extractivismo o en grupos de personas especialmente vulnerables –trabajo carcelario, tráfico sexual...–, extendiéndose en el Norte mediante la precarización a parte de la ciudadanía que antes *solo* era explotada. Esto hace que hoy en día la línea divisoria entre explotación y expropiación sea cada vez más difusa.

En este sentido, la precarización del empleo y los bajos salarios caracterizan al capitalismo financiarizado de la globalización neoliberal, y resultan fundamentales para explicar los ingentes beneficios obtenidos por las grandes empresas. Esto tiende a equiparar las condiciones laborales y salariales de la ciudadanía “blanca” del Norte con la de la mano de obra racializada. De esta manera, ambas son crecientemente *expropiadas* con salarios que no alcanzan el nivel de subsistencia, engrosando el número de *trabajadores pobres*. Además, han acelerado la incorporación de las mujeres al mercado de trabajo para poder mantener la economía familiar, generalizando el modelo de hogar con dos personas proveedoras. Eso ha reforzado la discriminación de las mujeres, obligadas a una doble jornada, y ha generado una nueva injusticia, las *cadena globales de cuidados*. En ellas, mujeres del Sur realizan trabajos de cuidados remunerados –aunque muy precarios– en sustitución de las del Norte, dejando sus criaturas en manos de otras mujeres aún más pobres.

Por eso, la imprescindible redistribución debe ir más allá de la renta y la riqueza. También hay que repartir equitativamente el tiempo de trabajo pagado y no pagado entre hombres y mujeres. Eso implica una reducción importante de la jornada laboral de ambos sin recortar los salarios, sino los beneficios de las grandes empresas. Y también hay que reorganizar los procesos de participación democrática. Porque los ámbitos de decisión política, todavía estatales, no se corresponden con los de los flujos comerciales y financieros, que son mundiales, ni con la marginación política de gran parte de las personas racializadas.

Por todo ello, Fraser plantea construir una contrahegemonía anticapitalista que, revelando los vínculos entre los diferentes aspectos de la injusticia, avance hacia una radical transformación ecosocial. También propone repensar un socialismo para el siglo XXI, concebido como un nuevo orden social alternativo al

capitalismo que nos permita vivir bien, con libertad y en democracia, sin destruir el planeta. Esto implica rediseñar las relaciones entre producción y reproducción, sociedad y naturaleza, economía y política, de manera que el cuidado de las personas, la salvaguarda de la naturaleza y el autogobierno democrático sean las máximas prioridades. También supone democratizar el control del excedente social, superando el imperativo del crecimiento y ampliando el tiempo libre. Y requiere aclarar el papel de los mercados en una sociedad socialista, partiendo de que no debe haber mercados en la cima –asignación del excedente social– ni en la base –cobertura de las necesidades básicas–, pero tal vez sí se deba contar con algunos mercados en el medio, junto a cooperativas, tierras compartidas, asociaciones autoorganizadas y proyectos de autogestión.

En definitiva, la actual desigualdad es un escándalo provocado por el capitalismo neoliberal, que además ha acelerado el saqueo del planeta. Pero no hay problemas insalvables de recursos para que todos los seres humanos podamos vivir bien sin destrozar la biosfera. Avanzar por caminos alternativos es una opción humana, una decisión política, que pasa por la distribución justa de la renta y la riqueza, ahora y con las generaciones futuras.

Indignarse es necesario y está muy bien. Pero luego hay que desperezarse, rebelarse y actuar contra este capitalismo que, además de explotar a la clase trabajadora, canibaliza las poblaciones expropiadas, la reproducción social, la naturaleza y los poderes públicos. Eso se hace participando en movimientos sociales y organizaciones diversas que luchan por una auténtica justicia social y ambiental, porque no basta con tratar de reverdecer el capitalismo. Y denunciando la esencia neoliberal del actuar de una gran parte de la llamada clase política, sea en su versión más evidente o envuelta en presuntas terceras vías con aires progresistas. Porque llevan cuatro décadas legislando invariablemente a favor de las empresas transnacionales y las grandes fortunas –rebajas impositivas, desregulación laboral, privatizaciones, refuerzo de la propiedad intelectual, tribunales supranacionales de arbitraje...–, consolidando una plutocracia cada vez más autoritaria. Así que urge acumular fuerzas para mandar a la *clase de Davos* a la oposición y avanzar democráticamente hacia un horizonte de justicia social y ambiental.

## 6. Referencias bibliográficas

- AGENJO CALDERÓN, Astrid (coord.) (2020): *Investigación-diagnóstico sobre la situación de la enseñanza de la Economía en el sistema universitario público español*, Economistas sin Fronteras, Madrid.
- AGENJO CALDERÓN, Astrid, Ricardo Molero Simarro, Alba Bullejos Jiménez y Coral Martínez Erades (coord.) (2017): *Hacia una economía más justa. Manual de corrientes económicas heterodoxas*, Economistas sin Fronteras, Madrid.
- ALFANI, Guido (2023): *As gods among mens: a history of the rich in the West*, Princeton University Press.
- ALSTADSÆTER, Annette, Sarah Godar, Panayiotis Nicolaides y Gabriel Zucman (2024): *Global Tax Evasion Report-2024*, EU Tax Observatory.
- ÁLVAREZ, Nacho (2024): “Productividad y salarios: la gran divergencia del mercado laboral”, *Cinco Días*, 1 de febrero.
- ÁLVAREZ CANTALAPIEDRA, Santiago (2024): “Repensar la disciplina económica: la necesidad de enseñar la economía desde un paradigma inclusivo”, en Patricio Carpio Benalcázar (coord.), *Retos de la sostenibilidad. Estrategias para enfrentar el futuro*, Fuhem Ecosocial, Madrid, 125-133.
- ÁLVAREZ CANTALAPIEDRA, Santiago, Alfons Barceló, Óscar Carpintero, Cristina Carrasco, Ángel Martínez González-Tablas, Albert Recio y Jordi Roca (2012): “Por una economía inclusiva. Hacia un paradigma sistémico”, *Revista de Economía Crítica*, n.º 14, 277-301.
- ÁLVAREZ CANTALAPIEDRA, Santiago y Ángel Martínez González-Tablas (2020): “¿Por qué una economía inclusiva?”, en Spash, Clive L., *Fundamentos para una economía ecológica y social*, Fuhem Ecosocial y Catarata, Madrid, 11-14.
- ALVAREDO, Facundo, Lucas Chancel, Thomas Piketty, Emmanuel Sanz y Gabriel Zucman (coords.) (2018): *World Inequality Report-2018*, World Inequality Lab.
- AMECO (2023): *Base de datos macroeconómicos de la Dirección General de Asuntos Económicos y Financieros de la Comisión Europea*, consultada el 5/12/2023, disponible en: [https://economy-finance.ec.europa.eu/economic-research-and-databases/economic-databases/ameco-database\\_en](https://economy-finance.ec.europa.eu/economic-research-and-databases/economic-databases/ameco-database_en)
- ARESKURRINAGA MIRANDONA, Efred, Elena Martínez Tola y Patxi Zabalo Arena (2023): “Régimen alimentario corporativo y lucha contra el hambre”, *Revista de Economía Crítica*, n.º 36, 114-133.
- ARRIZABALO, Xabier (2014): *Capitalismo y Economía Mundial*, Instituto Marxista de Economía, Madrid.
- ARROW, Kenneth y Gérard Debreu (1954): “Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy”, *Econometrica*, vol. 22, n.º 3, 265-290.
- ATKINSON, Anthony (2016): *Desigualdad: ¿Qué podemos hacer?*, Fondo de Cultura Económica, México.
- BAIR, Jennifer, Stefano Ponte, Leonard Seabrooke y Duncan Wigan (2023): “Entangled chains of global value and wealth”, *Review of International Political Economy*, vol. 30, n.º 6, 2423-2439.
- BANCO MUNDIAL (2024a): *Poverty and Inequality Platform*, consultada el 24/10/2024, disponible en: <https://pip.worldbank.org/home>
- BANCO MUNDIAL (2024b): *Poverty, Prosperity, and Planet Report-2024. Pathways Out of the Polycrisis*, World Bank Group, Washington.
- BARKAN, Joanne (2013): “Plutocrats at Work: How Big Philanthropy Undermines Democracy”, *Dissent*, otoño.
- BARTHI, Nitin Kumar, Lucas Chancel, Thomas Piketty y Anmol Somanchi (2024): “Income and Wealth Inequality in India, 1922-2023: The Rise of the Billionaire Raj”, *World Inequality Lab Working Paper*, n.º 2024/09.

- BENACH, Joan (coord.), Fernando Alonso, Diego Álvarez Alonso, Lucía Artazcoz, Edgar Cabanas, Belén González Callado, Núria Matilla-Santander, Carles Muntaner, María Gema Quintero Lima, Remedios Zafra y Ferran Muntané (2023): *Precariedad laboral y salud mental: conocimientos y políticas (Informe PRESME)*, Ministerio de Trabajo y Economía Social, Gobierno de España.
- BIVENS, Josh, Elise Gould, Lawrence Mishel y Heidi Shierholz (2014): "Raising America's Pay. Why It's Our Central Economic Policy Challenge", *Economic Policy Institute Briefing Paper*, nº 378.
- BOURGUIGNON, François y Christian Morrisson (2002): "Inequality among World Citizens: 1820-1992", *American Economic Review*, vol. 92, nº 4, 727-744.
- BREMAN, Jan (2014): "Un concepto espurio". *New Left Review*, nº 84, 143-152.
- BROWN, Wendy (2016): *El pueblo sin atributos. La secreta revolución del neoliberalismo*, Malpaso, Barcelona.
- BROWN, Wendy (2021): *En las ruinas del neoliberalismo. El ascenso de las políticas antidemocráticas en Occidente*, Traficantes de Sueños, Futuro Anterior y Tinta Limón, Madrid.
- BUNGE, Mario (2010): *Las pseudociencias ¡vaya timo!*, Laetoli, Pamplona.
- BUTLER, Leigh-Ann, Lisa Matthias, Marc-André Simard, Philippe Mongeon y Stefanie Haustein (2023): "The Oligopoly's shift to open access: How the big five academic publishers profit from article processing charges", *Quantitative Science Studies*, vol. 4, nº 4, 778-799.
- BUXTON, Nick (2014): "La gran brecha de la desigualdad económica global: la 'clase de Davos' al descubierto", *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, nº 127.
- BYÉ, Maurice y Gérard Destanne de Bernis (1987): *Relations économiques internationales*, Dalloz, Paris.
- CAMPLING, Liam y Clair Quentin (2021): "Global inequality chains: how global value chains and wealth chains (re)produce inequalities of wealth", en Florence Palpacuer y Alistair Smith (eds.), *Rethinking Value Chains. Tackling the Challenges of Global Capitalism*, Bristol University Press.
- CARRASCO, Sansón (2017): *Contra el capitalismo clientelar*, Península, Barcelona.
- CASTRO, Patricia (2023): *Tu precariedad y cada día la de más gente. Desigualdad y ansiedad en el siglo XXI*, Apostroph, Barcelona.
- CEO (2018): *Lobby Planet Bruselas. Tu guía al turbio mundo del lobby en Bruselas*, Corporate Europe Observatory, disponible en: [www.ecologistasenaccion.org](http://www.ecologistasenaccion.org)
- CHANCEL, Lucas (2022): *Desigualdades insostenibles. Por una justicia social y ecológica*, FUHEM Ecosocial y Catarata, Madrid.
- CHANCEL, Lucas y Thomas Piketty (2021): "Global Income Inequality, 1820-2020: The Persistence and Mutation of Extreme Inequality", *World Inequality Lab – Working Paper 2021/19*.
- CHANCEL, Lucas Thomas Piketty, Emmanuel Saez y Gabriel Zucman (coords.) (2021): *World Inequality Report-2022*, World Inequality Lab.
- CHATTERJEE, Aroop, Léo Czajka y Amori Gethin (2020): "Estimating the Distribution of Household Wealth in South Africa", *World Inequality Lab Working Paper*, nº 2020/06.
- CLARK, John Bates (1899): *The Distribution of Wealth: A Theory of Wages, Interest and Profits* (2ª edición, 1908), Macmillan Company, Nueva York, disponible en: <http://digamo.free.fr/clark99.pdf>
- COBHAM, Alex, Luke Schlogi y Andy Summer (2015): "Inequality and the Tails: The Palma Proposition and Ratio Revisited", *UNDESA Working Paper*, 143.
- COHEN, Avi J. y Geoff. C. Harcourt (2003): "Retrospectives: Whatever Happened to the Cambridge Capital Theory Controversies?", *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 17, nº 1, 199-214.

- COLLINS, Chuck (2021): *Los acumuladores de riqueza: cómo los multimillonarios pagan millones para ocultar billones*, Alianza, Madrid.
- CORIAT, Benjamin, Thomas Coutrot, Dany Lang, Philippe Légé y Henri Sterdyniak (coord.) (2012): *La espiral de la austeridad. España intervenida*, Pasos Perdidos, Madrid.
- CREDIT SUISSE (2018): *Global Wealth Report 2018*.
- CREDIT SUISSE (2021): *Global Wealth Report 2021*.
- CREDIT SUISSE (2022a): *Global Wealth Report 2022*.
- CREDIT SUISSE (2022b): *Global Wealth Databook 2022*.
- CRETTAZ, Eric (2014): "Working poor", en A.C. Michalos (ed.), *Encyclopedia of Quality of Life and Well-Being Research*, 7226-7230.
- CUNNINGHAM, Colleen, Florian Ederer y Song Ma (2021): "Killer Acquisitions", *Journal of Political Economy*, vol. 129, nº 3, 649-702.
- DHAR, Sushovan (2024): "Elecciones en la India: la magia de Modi en tela de juicio", *Viento Sur*, 13 de junio.
- DEARDEN, Nick (2023): *Pharmanomics: how Big Pharma destroys global health*, Verso, Londres y Nueva York.
- DELGADO-LÓPEZ-CÓZAR, Emilio y Alberto Martín-Martín (2024): "La ruta de oro de la publicación científica: del negocio de las revistas a las revistas negocio. La fuente del negocio editorial: el negocio bibliométrico de la evaluación científica", *Revista Mediterránea de Comunicación*, vol. 15, nº 2, 1-46.
- DE LOECKER, Jan, Jan Eeckhout y Gabriel Unger (2020): "The rise of market power and the macroeconomic implications", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 135, nº 2, 561-644.
- D'ERAMO, Marco (2022): *Dominio. La guerra invisible de los poderosos contra los súbditos*, Anagrama, Barcelona.
- DI RUZZA, Renato (1988): *Éléments d'épistémologie pour économistes*, Presses Universitaires de Grenoble.
- DÍAZ PABÓN, Fabio Andrés, Murray Leibbrandt, Vimal Ranchhod y Michael Savage (2021): "Piketty comes to South Africa", *The British Journal of Sociology*, vol. 72, nº 1, 106-124.
- DURAND, Cédric (2018): *El capital ficticio: cómo las finanzas se apropian de nuestro futuro*, Ned, Barcelona.
- DURAND, Cédric (2021): *Tecnofeudalismo: crítica de la economía digital*, La Cebra y Kaxilda.
- DURAND, Cédric y William Milberg (2020): Intellectual Monopoly in Global Value Chains, *Review of International Political Economy*, vol. 27, nº 2, 404-429.
- DUTRA FONSECA, Pedro Cezar, Marcelo Arend y Glaision Augusto Guerrero (2020): "Política econômica, instituições e classe sociais: os governos do Partido dos Trabalhadores no Brasil", *Economia e Sociedade, Campinas*, vol. 29, nº 3, 779-809.
- ECKHOUT, Jan (2022): *La paradoja del beneficio*, Taurus, Madrid.
- ETC (2022): *Barones de la alimentación-2022. Lucro con la crisis, digitalización y nuevo poder corporativo*, ETC Group.
- EUROSTAT (2024): *Eurostat Database*, consultada el 4/10/2024, disponible en: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database>
- EVERS-HILLSTROM, Karl (2020): *More money, less transparency: A decade under Citizens United*, OpenSecrets Report, disponible en: <https://www.opensecrets.org>

- FAOSTAT (2024): Base de datos sobre alimentación y agricultura, consultada el 24/07/2024, disponible en: <https://www.fao.org/faostat>
- FEDERICI, Silvia (2018): *El patriarcado del salario. Críticas feministas al marxismo*, Traficantes de sueños, Madrid.
- FERNÁNDEZ, Gonzalo, Erika González, Juan Hernández y Pedro Ramiro (2022): *Megaproyectos. Claves de análisis y resistencia en el capitalismo verde y digital*, Paz con Dignidad y OMAL, disponible en: <https://omal.info/spip.php?article9739>
- FERRERO, Germán (2024): *Presente Caníbal. Reflexiones imprecisas, incompletas y de dudoso gusto sobre el fin de la era de la abundancia*, Ediciones lentas, Guadalajara.
- FISHER-POST, Matthew y Amory Ghetin (2023): “Government Redistribution and Development. Global Estimates of Tax-and-Transfer Progressivity, 1980-2019”, *World Inequality Lab Working Paper* nº 17.
- FONTANA, Josep (2019): *Capitalismo y democracia 1756-1848. Cómo empezó este engaño*, Crítica, Barcelona.
- FORBES (2023a): *World’s Billionaires List. The Richest in 2023*, disponible en: <https://www.forbes.com/billionaires>
- FORBES (2023b): “Quién es Gautam Adani (y cómo se ha convertido en la cuarta persona más rica del mundo)”, *Forbes España*, 27 de enero.
- FORBES (2024): *World’s Billionaires List. The Richest in 2024*, disponible en: <https://www.forbes.com/billionaires>
- FOSTER, John Bellamy (2015): “Marxism and Ecology: Common Fonts of a Great Transition”, *Monthly Review*, vol. 67, nº 7, 1-13.
- FOX, Liana, Christopher Wimer, Irwin Garfinkel, Neeraj Kaushal y Jane Waldfogel (2015): “Waging War on Poverty: Poverty Trends Using a Historical Supplemental Poverty Measure”, *Journal of Policy Analysis and Management*, vol. 34, nº 3, 567–592.
- FRASER, Nancy (2020): *Los talleres ocultos del capital*, Traficantes de sueños, Madrid.
- FRASER, Nancy (2023): *Capitalismo caníbal. Qué hacer con este sistema que devora la democracia y el planeta, y hasta pone en peligro su propia existencia*, Siglo XXI.
- GEORGE, Susan (2015): *Los usurpadores. Cómo las empresas transnacionales toman el poder*, Icaria, Barcelona
- GHOSH, Jayati (2018): “The Political Economy of Being ‘Modern’ in 21st Century India”, en Choukroune, Leïla y Parul Bhandari (ads.), *Exploring Indian Modernities*, Springer, 59-79.
- GHOSH, Jayati (2019): “The Uses and Abuses of Inequality”, *Journal of Human Development and Capabilities*, vol. 20, nº 2, 181-196.
- GIL, Carlos (2023): “Hay que esforzarse por debatir más de políticas que de meritocracia en público”, *Público*, 20 de febrero, disponible en: <https://espacio-publico.com/la-meritocracia-un-principio-conservador-o-progresista>
- GIORGI, Giovanni Maria (2011): “Corrado Gini: the man and de scientist”, *METRON – International Journal of Statistics*, vol. LXIX, nº 1, 1-28.
- GUERRIEN, Bernard (2008): “¿Podemos conservar algo de la teoría neoclásica?”, *Revista de Economía Crítica*, nº 6, 5-12.
- GUTIÉRREZ GOIRIA, Jorge y Andrés Fernando Herrera (2021): “ODS 8: El crecimiento económico y su difícil encaje en la Agenda 2030”, *Revista Internacional de Comunicación y Desarrollo*, vol. 3, nº 14, 52-66.

- HARVEY, David (2004): "The 'New' Imperialism: Accumulation by Disposessions", *Socialist register 2004: The New Imperial Challenge*, 40, 63-87.
- HARVEY, David (2023): *Crónicas anticapitalistas*, Akal, Madrid.
- HAUSTEIN, Stefanie, Eric Schares, Juan Pablo Alperin, Madelaine Hare, Leigh-Ann Butler y Nina Schönfelder (2024): "Estimating global article processing charges paid to six publishers for open access between 2019 and 2023", arXiv:2407.16551.
- HAWKSBEE, Luke, Martin McKee y Lawrence King (2022): "Don't worry about the drug industry's profits when considering a waiver on covid-19 intellectual property rights", *BMJ* 2022;376:e067367.
- HAYEK, Friedrich A. (1944): *Camino de servidumbre*, Alianza, Madrid, 2007.
- HERRERO, Yayo (2012): "Propuestas ecofeministas para un sistema cargado de deudas", *Revista de Economía Crítica*, 13, 30-54.
- HERRERO, Yayo (2015): "Apuntes introductorios sobre el Ecofeminismo", *Boletín de recursos de información-Hegoa*, 43.
- HERRERO, Yayo y Verónica Gago (2023): *Ecofeminismos. La sostenibilidad de la vida*, Icaria, Barcelona.
- HIETLAND, Maarten (2024): *Hungry for profits*, Centre for Research on Multinational Corporations (SOMO), Amsterdam.
- HUSSON, Michel (2013): *El capitalismo en 10 lecciones*, La Oveja Roja, Madrid.
- HUSSON, Michel (2023): *La estigmatización de los pobres. Eugenismo y darwinismo social*, Sylone, Madrid.
- HYMER, Stephen (1971): "Robinson Crusoe and the secret of primitive accumulation", *Monthly Review*, vol. 23, nº 4, 11-36.
- INVERCO (2024): *Las instituciones de inversión colectiva y los fondos de pensiones. Informe 2023 y perspectivas 2024*, Asociación de Instituciones de Inversión Colectiva y Fondos de Pensiones, Madrid.
- JONES. Owen (2015): *El Establishment. La casta al desnudo*, Seix Barral, Barcelona.
- KALECKI, Michal (1956): *Teoría de la dinámica económica*, Fondo de Cultura Económica, México.
- KEEN, Steve (2015): *La economía desenmascarada*, Capitán Swing, Madrid.
- KLEIN, Naomi (2007): *La doctrina del shock. El auge del capitalismo del desastre*, Paidós, Barcelona.
- KLEIN, Naomi (2015): *Esto lo cambia todo. El capitalismo contra el clima*, Paidós, Barcelona.
- LAKNER, Christoph y Branko Milanovic (2016): "Global income distribution: from the fall of the Berlin Wall to the Great Recession", *The World Bank Economic Review*, vol. 30, nº 2, 203-232.
- LANDES, David S. (2006): "Why Europe and the West? Why not China?", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 20, nº 2, 3-22.
- LAPORTE, Joan-Ramon (2024): *Crónica de una sociedad intoxicada*, Península, Barcelona.
- LAVAL, CHRISTIAN (2022): "Una nueva guerra civil mundial", *Viento Sur*, nº 180, 47-57.
- LAVAL, CHRISTIAN y PIERRE Dardot (2013): *La nueva razón del mundo. Ensayo sobre la sociedad neoliberal*, Gedisa, Barcelona.
- LARIVIÈRE, Vincent, Stefanie Haustein y Philippe Mongeon (2015): "The Oligopoly of Academic Publishers in the Digital Era", *PLoS ONE*, vol. 10, nº 6.
- LEIBBRANDT, Murray y Fabio Andrés Díaz Pabón (2021): "Reinstating the importance of categorical inequities in South Africa", *SALDRU Working Paper Series*, nº 275.

- LITTLER, Jo (2018): *Against Meritocracy. Culture, Power and Myths of Mobility*, Routledge.
- MADDISON, Angus (2002): *La economía mundial. Una perspectiva milenaria*, Mundi-Prensa, Madrid.
- MAESTRIPIERI, Lara, Matilde Cittadini, Adriana Offredi, Roger Soler i Martí, Míriam Acebillo-Baqué, Karen van Hedel y Alba Lanau (2024): “La sensación de precariedad afecta a la salud mental de los jóvenes”, *El Observatorio Social de la Fundación “la Caixa”*, noviembre.
- MANAHAN, Mary Ann y Madhuresh Kumar (2021): *Asalto al poder. Mapeo del multistakeholderismo en la gobernanza mundial*, Grupo de Trabajo de los Pueblos sobre Multistakeholderismo.
- MARÇAL, Katrine (2016): *¿Quién le hacía la cena a Adam Smith? Una historia de las mujeres y la economía*, Debate, Madrid.
- MARTÍNEZ GONZÁLEZ-TABLAS, Ángel y Santiago Álvarez Cantalapiedra (2013): “Aportaciones para una representación compleja y abierta del sistema económico capitalista”, *Revista de Economía Crítica*, nº 15, 128-149.
- MARX, Karl (1891): *Crítica del Programa de Gotha*, Ricardo Aguilera, Madrid, 1968.
- MAS-COLELL, Andreu, Michael D. Winston y Jerry R. Green (1995): *Microeconomic Theory*, Oxford University Press.
- MAZZUCATO, Mariana (2019): *El valor de las cosas. Quién produce y quién gana en la economía global*, Taurus, Madrid.
- MAZZUCATO, Mariana y Rosie Collington (2024): *El gran engaño. Cómo la industria de la consultoría debilita las empresas, infantiliza a los gobiernos y pervierte la economía*, Taurus, Madrid.
- MCQUAIG, Linda y Neil Brooks (2014): *El problema de los supermillonarios*, Capitán Swing, Madrid.
- MDP (2023): *Maddison Project Database, version 2023*, consultada el 15/04/2024, disponible en: <https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/releases/maddison-project-database-2023>
- MGI (2021): *The rise and rise of the global balance sheet*, McKinsey Global Institute.
- MILANOVIC, Branko (2017): *Desigualdad mundial. Un nuevo enfoque para la era de la globalización*, Fondo de Cultura Económica, México.
- MILANOVIC, Branko (2020): *Capitalismo nada más. El futuro del sistema que domina el mundo*, Taurus, Madrid.
- MILANOVIC, Branko (2024): “The three eras of global inequality, 1820-2020 with the focus on the past thirty years”, *World Development*, nº 177.
- MOLERO SIMARRO, Ricardo (2016): “Corrientes heterodoxas de pensamiento económico. Fundamentos e interrelaciones”, en Fernando García Quero y Alberto Ruiz Villaverde (coord.), *Hacia una economía más justa. Una introducción a la economía crítica*, Economistas sin Fronteras, 66-87.
- MOZOROV, Evgeny (2022): “Crítica de la razón tecnofeudal”, *New Left Review*, nº 133/134, 99-140.
- NACIONES UNIDAS (2023): *Informe de los Objetivos de Desarrollo Sostenible 2023: Edición especial*, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de Naciones Unidas.
- NAREDO, José Manuel (2006): *Raíces económicas del deterioro ecológico y social. Más allá de los dogmas*, Siglo XXI, Madrid.
- NAREDO, José Manuel (2015): *La economía en evolución. Historia y perspectiva de las categorías básicas del pensamiento económico*. Siglo XXI, Madrid, 4ª edición corregida y ampliada.
- NAREDO, José Manuel (2019): *Taxonomía del lucro*, Siglo XXI, Madrid.
- NAREDO, José Manuel (2022): *La crítica agotada. Claves para un cambio de civilización*, Siglo XXI, Madrid.

- NAREDO, José Manuel y Antonio Valero (dirs.) (1999): *Desarrollo económico y deterioro ecológico*, Fundación Argentaria y Visor Distribuciones, Madrid.
- OCDE (2019): *El futuro de trabajo. Perspectivas de empleo de la OCDE 2019*, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, París.
- OCDE (2024a): *Breaking the Vicious Circles of Informal Employment and Low-Paying Work*, Development Centre Studies, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, París.
- OCDE (2024b): *OECD Data Explorer*, consultada el 3/10/2024, disponible en: <https://data-explorer.oecd.org>
- ODG (2023): *La mina, la fábrica y la tienda. Dinámicas globales de la “transición verde” y sus consecuencias en el “triángulo del litio”*, Observatory del Deute en la Globalització.
- ODG (2024): *Las nuevas reformas fiscales de la UE vuelven a imponer un régimen de austeridad a sus estados miembros*, Observatory del Deute en la Globalització, 23 de abril, disponible en: <https://odg.cat/es/>
- ODM (2024): *Le réseau Atlas, la France, et le extrême-droitisation des esprits*, Observatoire des multinationales, disponible en: <https://multinationales.org/fr/>
- OIT (2013): *Informe Mundial sobre Salarios 2012/13: Los salarios y el crecimiento equitativo*, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra.
- OIT (2016): *El empleo atípico en el mundo: retos y perspectivas*, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra.
- OIT (2017): *Informe Mundial sobre Salarios 2016/17: La desigualdad salarial en el lugar de trabajo*, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra.
- OIT (2019a): *El trabajo de cuidados y los trabajadores del cuidado para un futuro con trabajo decente*, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra.
- OIT (2019b): *Informe Mundial sobre Salarios 2018/19: ¿Qué hay detrás de la brecha salarial de género?*, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra.
- OIT (2023): *Women and men in the informal economy: A statistical update*, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra.
- OIT (2024a): *Base de Datos Perspectivas Sociales y del Empleo en el Mundo*, consultada el 3/10/2024, disponible en: <https://weso-data.ilo.org>
- OIT (2024b): *World Social Protection Report 2024-26. Universal social protection for climate action and just transition*, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra.
- OIT (2024c): *Hacer realidad el trabajo decente en las economías de plataformas*, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra.
- ONU Mujeres (2024): *Progreso en el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Panorama de género 2024*, Naciones Unidas, Nueva York.
- OPEN SECRETS (2023): *Lobbying Data Summary*, consultada el 15/09/2023, disponible en <https://www.opensecrets.org>
- OVEJERO, Félix (1994): *Mercado, ética y economía*, Icaria y Fuhem, Barcelona.
- OXFAM y CJE (2023): *La maldición de la eterna juventud*, Documento de análisis de Oxfam Intermón y el Consejo de la Juventud de España.
- OXFAM (2024a): *Desigualdad S.A. El poder empresarial y la fractura global: la urgencia de un acción pública transformadora*, Informe de Oxfam.

- OXFAM (2024b): *Pobreza laboral: cuando trabajar no es suficiente para llegar a fin de mes*, Informe de Oxfam.
- PADILLA, Javier y Marta Carmona (2022): *Malestamos. Cuando estar mal es un problema colectivo*, Capitán Swing, Madrid.
- PALAZUELOS, Enrique (2022): *La economía del crecimiento en equilibrio. Fabulando sobre una leyenda*, Akal, Madrid.
- PÉREZ OROZCO, Amaia (2019): *Subversión feminista de la economía. Sobre el conflicto capital-vida* (4ª edición), Traficantes de sueños, Madrid.
- PÉREZ OROZCO, Amaia (2024): "Ecofeminismos. Sostener la vida y cuidar el territorio cuerpo-tierra", en Amaia Pérez Orozco (comp.), *Economías feministas. Arraigo, vínculo, subversión*, Traficantes de sueños, Madrid, 19-45.
- PERROUX, François (1981): *Poder y economía*, ICE, Madrid.
- PHILLIPPON, Thomas (2019): *The Great Reversal: How America Gave Up on Free Markets*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- PIKETTY, Thomas (2014): *El capital en el siglo XXI*, Fondo de Cultura Económica, México.
- PIKETTY, Thomas (2019): *Capital e ideología*, Ediciones Deusto, Barcelona.
- PIKETTY, Thomas (2021): *Breve historia de la igualdad*, Ediciones Deusto, Barcelona.
- PIZZIGATI, Sam (2015): *Los ricos no siempre ganan. El triunfo sobre la plutocracia que originó la clase media*, Capitán Swing, Madrid.
- PROVOST, Claire y Matt Kennard (2023): *El asalto silencioso. Cómo las corporaciones derrocaron la democracia*, Bauplan, Madrid.
- RENDUELES, César (2020): *Contra la igualdad de oportunidades: un panfleto igualitarista*, Seix Barral, Barcelona.
- ROBBINS, Lionel (1935): *Naturaleza y significación de la Ciencia Económica* (2ª edición), Fondo de Cultura Económica, México, 1944.
- ROCK, Brianna (2024): "Merger intervention rates in the EU", *Hertie School Student Working Paper Series*, 17 de enero.
- SAEZ, Emmanuel y Gabriel Zucman (2021): *El triunfo de la injusticia. Cómo los ricos eluden impuestos y cómo hacerles pagar*, Taurus, Madrid.
- SAITO, Kohei (2022): *El capital en la era del antropoceno*, Penguin Random House, Barcelona.
- SALAZAR-XIRINACHS, José Manuel y Juan Chacaltana (2018): "La informalidad en América Latina y el Caribe: ¿Por qué persiste y cómo superarla?", en José Manuel Salazar-Xirinachs y Juan Chacaltana (eds.), *Políticas de Formalización en América Latina: Avances y Desafíos*, OIT, Lima.
- SANDEL, Michael J. (2020): *La tiranía del mérito. ¿Qué ha sido del bien común?*, Penguin Random House, Barcelona.
- SAMUELSON, Paul A. (1983): "The World Economy at Century's End", en Shigeto Tsuru (ed.), *Human Resources, Employment and Development. Vol 1: The Issues*, Macmillan, Londres, 58-77.
- SEGATO, Rita Laura (2016): *La guerra contra las mujeres*, Traficantes de sueños, Madrid.
- SHAIKH, Anwar (1974): "Laws of Production and Laws of Algebra: The Humbug Production Function", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 56, nº 1, 115-120.
- SHAIKH, Anwar (1980): "Laws of production and laws of algebra: Humbug II", en Edward J. Nell (ed.), *Growth, profits, and property. Essays in the revival of political economy*, Cambridge University Press.

- SHAXSON, Nicholas y Claire Godfrey (2024): *Taken not earned. How monopolist drive the world's power and wealth divide*, Balanced Economy Project, Global Justice Now, SOMO y Lobby Control.
- SHIVA, Vandana (ed.) (2024): *Filantrocapitalismo: la erosión de la democracia*, Ediciones La Llave, Barcelona.
- SILVA, Margarida (2024): *Big Tech's monopoly power*, Estudio de caso en Shaxson y Godfrey, *Taken not earned*, Balanced Economy Project, Global Justice Now, SOMO y Lobby Control.
- SLOBODIAN, Quinn (2021): *Globalistas. El fin de los imperios y el nacimiento del neoliberalismo*, Capitán Swing, Madrid.
- STANDING, Guy (2013): *El precariado. Una nueva clase social*, Pasado y Presente, Barcelona.
- STIGLITZ, Joseph (2012): *El precio de la desigualdad*, Taurus, Madrid.
- STIGLITZ, Joseph (2024): *The Road to Freedom. Economics and the good society*, Allen Lane, Londres.
- TAI (2024): *The world's largest 500 asset managers*, Thinking Ahead Institute.
- UBS (2023a): *Global Wealth Report 2023*.
- UBS (2023b): *Global Wealth Databook 2023*.
- UBS (2023c): *Billionaires Ambitions Report 2023*.
- UNCTAD (2011): *World Investment Report 2011*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.
- UNCTAD (2016): *Structural transformation for inclusive and sustained growth. Trade and Development Report 2016*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.
- UNCTAD (2018a): *El poder, las plataformas y la quimera del libre comercio. Informe sobre el Comercio y el Desarrollo 2018*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.
- UNCTAD (2018b): *Corporate rent-seeking, market power and inequality: time for a multilateral trust buster?* Policy brief, n° 66, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.
- UNCTAD (2023a): *Growth, Debt, and Climate: Realigning the Global Financial Architecture. Trade and Development Report 2023*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.
- UNCTAD (2023b): *World Investment Report 2023*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.
- URBÁN, Miguel (2024): *Trumpismos. Neoliberales y autoritarios. Radiografía de la derecha radical*, Verso, Barcelona.
- US Bureau of Labor Statistics (2024): *A profile of the working poor, 2022*, United States Department of Labor, Washington.
- US Census Bureau (2024): *Poverty in the United States: 2023*, United States Department of Commerce, Washington.
- V-DEM (2024): *Informe sobre la democracia 2024: la democracia gana y pierde en las urnas*, Instituto V-Dem, Universidad de Gotemburgo.
- VALERO, Alicia, Antonio Valero y Guiomar Calvo (2021): *Thanatia. Límites materiales de la transición energética*, Prensas de la Universidad de Zaragoza.
- VALERO, Antonio y Alicia Valero (2014): *Thanatia: the destiny of the Earth's mineral resources. A thermodynamic cradle-to-cradle assessment*, World Scientific, New Jersey.
- VAROUFAKIS, Yanis (2024): *Tecnofeudalismo. El sigiloso sucesor del capitalismo*, Ediciones Deusto, Barcelona.
- VEBLEN, Thorstein (1899): *Teoría de la clase ociosa*, Fondo de Cultura Económica, México, 1966.

VELASQUEZ, Agustin (2023): "Production Technology, Market Power, and the Decline of the Labor Share", *IMF Working Paper*, 23/32.

VIGO SERRALVO, Francisco (2020): "Breve diacronía del aforismo socialista 'de cada cual según sus capacidades, a cada cual según sus necesidades'", *IUSLabor*, 3.

WEBER, Isabella M. y Evan Wasner (2023): "Sellers' Inflation, Profits and Conflict: Why can Large Firms Hike Prices in an Emergency?", *University of Massachusetts Amherst, Economics Department Working Paper Series*, 343.

WID (2024): *World Inequality Database*, consultada el 29/04/2024, disponible en: <https://wid.world>

WIGGER, Angela y Hubert Buch-Hansen (2017): *Too Big to Control. The politics of mega-mergers and why the EU is not stopping them*, Corporate Europe Observatory.

WINTERS, Jeffrey A. (2024): *Oligarquía*, Arpa, Barcelona.

WWF (2022): *Informe Plantea Vivo-2022*, World Wide Fund, Gland, Suiza.

ZABALO, Patxi y Eduardo Bidaurratzaga (2016): "Acuerdos internacionales sobre comercio e inversión: apuntalando la globalización neoliberal", *Actas de las XV Jornadas de Economía Crítica*, Universidad Complutense de Madrid, 896-913.

ZUCMAN, Gabriel (2024): *A blueprint for a coordinated minimum effective taxation standard for ultra-high-net-worth individuals*, EU Tax Observatory.

## NORMAS PARA EL ENVÍO DE ORIGINALES

### Envío de originales

El Consejo de Redacción examinará todos los trabajos relacionados con el objeto de la revista que le sean remitidos. Los artículos deberán ser inéditos y no estar presentados para su publicación en ningún otro medio.

Los trabajos deberán enviarse a través de la web de la revista (<http://www.ehu.eus/ojs/index.php/hegoa>) o por correo electrónico a la dirección [hegoa@ehu.eus](mailto:hegoa@ehu.eus). Se mantendrá correspondencia con una de las personas firmantes del artículo (primer autor/a, salvo indicación expresa) vía correo electrónico, dando acuse de recibo del trabajo remitido.

### Evaluación de los trabajos presentados

Para que los artículos recibidos comiencen el proceso de evaluación, deben cumplir todas las normas de edición de los Cuadernos de Trabajo Hegoa. Este proceso de evaluación tiene por objetivo elegir los de mayor calidad. Este proceso incluye una selección inicial por parte del Consejo de Redacción y una revisión posterior de un/a experto/a miembro/a integrante del Consejo Editorial o designado/a por este, que eventualmente podrá incluir su revisión por pares. El Consejo de Redacción informará a los/as autores/as de los artículos sobre la aceptación, necesidad de revisión o rechazo del texto.

### Normas de publicación

Se insta a los/as autores/as a revisar cuidadosamente la redacción del texto así como la terminología utilizada, evitando formulaciones confusas o una jerga excesivamente especializada. En el texto se hará un uso no sexista del lenguaje.

El texto se presentará en castellano, euskera o inglés con letra Arial n.º 12 y tendrá aproximadamente 30.000 palabras (una 60 páginas tamaño DIN-A4), a excepción de las referencias bibliográficas, que no superarán las 7 páginas. Las notas se situarán a pie de página con letra Arial n.º 10 y deberán ir numeradas correlativamente con números arábigos volados. Se entregará en formato doc (Microsoft Office Word) o odt (OpenOffice Writer).

No se utilizarán subrayados o negritas, a excepción de los títulos que irán en negrita y tamaño 14, numerados de acuerdo con el esquema 1., 1.1., 1.1.1., 2... En el caso de querer destacar alguna frase o palabra en el texto se usará letra cursiva. Para los decimales se utilizará siempre la coma.

Los artículos enviados deberán presentar en la primera página, precediendo al título, la mención del autor o de la autora o autores/as: nombre, apellidos, correo electrónico y filiación institucional o lugar de trabajo. Se incorporará un resumen del texto, así como un máximo de cinco palabras clave representativas del contenido del artículo.

Los cuadros, gráficos, tablas y mapas que se incluyan deberán integrarse en el texto, debidamente ordenados por tipos con identificación de sus fuentes de procedencia. Sus títulos serán apropiados y expresivos del contenido. Todos ellos deberán enviarse, además, de forma independiente en formatos pdf y xls (Microsoft Office Excel) o ods (OpenOffice Calc). En los gráficos deberán adjuntarse los ficheros con los datos de base.

Las fórmulas matemáticas se numerarán, cuando el autor/a lo considere oportuno, con números arábigos, entre corchetes a la derecha de las mismas. Todas las fórmulas matemáticas, junto con cualquier otro símbolo que aparezca en el texto, deberán ser enviadas en formato pdf.

Las referencias bibliográficas se incluirán en el texto con un paréntesis indicando el apellido del autor o autora seguido (con coma) del año de publicación (distinguiendo a, b, c, etc. en orden correlativo desde la más antigua a la más reciente para el caso de que el mismo autor/a tenga más de una obra citada el mismo año) y, en su caso, página.

Ejemplos:

(Keck y Sikkink, 1998)

(Keck y Sikkink, 1998; Dobbs *et al.*, 1973)

Nota: *et al.* será utilizado en el caso de tres o más autores.

(Goodhand, 2006: 103)

(FAO, 2009a: 11; 2010b: 4)

(Watkins y Von Braun, 2003: 8-17; Oxfam, 2004: 10)

Al final del trabajo se incluirá una relación bibliográfica completa, siguiendo el orden alfabético por autores/as y con las siguientes formas según sea artículo en revista, libro o capítulo de libro. Si procede, al final se incluirá entre paréntesis la fecha de la primera edición o de la versión original.

Artículo en revista:

SCHIMDT, Vivien (2008): "La democracia en Europa", *Papeles*, 100, 87-108.

BUSH, Ray (2010): "Food Riots: Poverty, Power and Protest", *Journal of Agrarian Change*, 10 (1), 119-129.

Libro:

AGUILERA, Federico (2008): *La nueva economía del agua*, CIP-Ecosocial y Los libros de la catarata, Madrid.

LARRAÑAGA, Mertxe y JUBETO, Yolanda (eds.) (2011): *La cooperación y el desarrollo humano local. Retos desde la equidad de género y la participación social*, Hegoa, Bilbao.

Capítulo de libro:

CHIAPPERO-MARTINETTI, Enrica (2003): "Unpaid work and household well-being", en PICCHIO, Antonella (ed.): *Unpaid Work and the Economy*, Routledge, Londres, 122-156.

MINEAR, Larry (1999): "Learning the Lessons of Coordination", en CAHILL, Kevin (ed.): *A Framework for Survival. Health, Human Rights and Humanitarian Assistance in Conflicts and Disasters*, Routledge, Nueva York y Londres, 298-316.

En el caso de los recursos tomados de la Web, se citarán los datos según se trate de un libro, artículo de libro, revista o artículo de periódico. Se incluirá la fecha de publicación electrónica y la fecha en que se tomó la cita entre paréntesis, así como la dirección electrónica o url entre <>, antecedida de la frase "disponible en". Por ejemplo:

FMI (2007): "Declaración de una misión del personal técnico del FMI en Nicaragua", *Comunicado de Prensa*, núm. 07/93, 11 de mayo de 2007 (consultado el 8 de agosto de 2007), disponible en: <<https://www.imf.org/es/News/Articles/2015/09/14/01/49/pr0793>>.

OCDE (2001): *The DAC Guidelines: Helping Prevent Violent Conflict*, Development Assistance Committee (DAC), París (consultado el 10 de septiembre de 2010), disponible en: <[https://www.oecd.org/en/publications/helping-prevent-violent-conflict\\_9789264194786-en.html](https://www.oecd.org/en/publications/helping-prevent-violent-conflict_9789264194786-en.html)>.

Al utilizar por primera vez una sigla o una abreviatura se ofrecerá su equivalencia completa y a continuación, entre paréntesis, la sigla o abreviatura que posteriormente se empleará.

### NOTA SOBRE LA LICENCIA

Todos los artículos publicados en "Cuadernos de Trabajo Hegoa" se editan bajo la siguiente Licencia Creative Commons:



Reconocimiento-NoComercial-SinObrasDerivadas 4.0

Los documentos que encontrará en esta página están protegidos bajo licencias de Creative Commons.

Licencia completa:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

Los autores/as deben aceptarlo así expresamente.

Más información en la web de la revista:

<http://www.ehu.eus/ojs/index.php/hegoa>

LAN-KOADERNOAK  
CUADERNOS DE TRABAJO  
WORKING PAPERS

- 0. Otra configuración de las relaciones Oeste-Este-Sur.**  
Samir Amin.
- 1. Movimiento de Mujeres. Nuevo sujeto social emergente en América Latina y El Caribe.**  
Clara Murguialday.
- 2. El patrimonio internacional y los retos del Sandinismo 1979-89.**  
Xabier Gorostiaga.
- 3. Desarrollo, Subdesarrollo y Medio Ambiente.**  
Bob Sutcliffe.
- 4. La Deuda Externa y los trabajadores.**  
Central Única de Trabajadores de Brasil.
- 5. La estructura familiar afrocolombiana.**  
Berta Inés Perea.
- 6. América Latina y la CEE: ¿De la separación al divorcio?**  
Joaquín Arriola y Koldo Unceta.
- 7. Los nuevos internacionalismos.**  
Peter Waterman.
- 8. Las transformaciones del sistema transnacional en el periodo de crisis.**  
Xoaquin Fernández.
- 9. La carga de la Deuda Externa.**  
Bob Sutcliffe.
- 10. Los EE. UU. en Centroamérica, 1980-1990. ¿Ayuda económica o seguridad nacional?**  
José Antonio Sanahuja.
- 11. Desarrollo Humano: una valoración crítica del concepto y del índice.**  
Bob Sutcliffe.
- 12. El imposible pasado y posible futuro del internacionalismo.**  
Peter Waterman.
- 13. 50 años de Bretton Woods: problemas e interrogantes de la economía mundial.**  
Koldo Unceta y Patxi Zabala.
- 14. El empleo femenino en las manufacturas para exportación de los países de reciente industrialización.**  
Idoye Zabala.
- 15. Guerra y hambruna en África. Consideraciones sobre la Ayuda Humanitaria.**  
Karlos Pérez de Armiño.
- 16. Cultura, Comunicación y Desarrollo. Algunos elementos para su análisis.**  
Juan Carlos Miguel de Bustos.
- 17. Igualdad, Desarrollo y Paz. Luces y sombras de la acción internacional por los derechos de las mujeres.**  
Itziar Hernández y Arantxa Rodríguez.
- 18. Crisis económica y droga en la región andina.**  
Luis Guridi.
- 19. Educación para el Desarrollo. El Espacio olvidado de la Cooperación.**  
Miguel Argibay, Gema Celorio y Juanjo Celorio.
- 20. Un análisis de la desigualdad entre los hombres y las mujeres en Salud, Educación, Renta y Desarrollo.**  
M<sup>a</sup> Casilda Laso de la Vega y Ana Marta Urrutia.
- 21. Liberalización, Globalización y Sostenibilidad.**  
Roberto Bermejo Gómez de Segura.  
**Bibliografía Especializada en Medio Ambiente y Desarrollo.**  
Centro de documentación Hegoa.
- 22. El futuro del hambre. Población, alimentación y pobreza en las primeras décadas del siglo XXI.**  
Karlos Pérez de Armiño.
- 23. Integración económica regional en África Subsahariana.**  
Eduardo Bidaurratzaga Aurre.
- 24. Vulnerabilidad y Desastres. Causas estructurales y procesos de la crisis de África.**  
Karlos Pérez de Armiño.
- 25. Políticas sociales aplicadas en América Latina. Análisis de la evolución de los paradigmas en las políticas sociales de América Latina en la década de los 90.**  
Iñaki Valencia.
- 26. Equidad, bienestar y participación: bases para construir un desarrollo alternativo. El debate sobre la cooperación al desarrollo del futuro.**  
Alfonso Dubois.
- 27. Justicia y reconciliación. El papel de la verdad y la justicia en la reconstrucción de sociedades fracturadas por la violencia.**  
Carlos Martín Beristain.

- 28. La Organización Mundial de Comercio, paradigma de la globalización neoliberal.**  
Patxi Zabalo.
- 29. La evaluación ex-post o de impacto. Un reto para la gestión de proyectos de cooperación internacional al desarrollo.**  
Lara González.
- 30. Desarrollo y promoción de capacidades: luces y sombras de la cooperación técnica.**  
José Antonio Alonso.
- 31. A more or less unequal world? World income distribution in the 20<sup>th</sup> century.**  
Bob Sutcliffe.  
**¿Un mundo más o menos desigual? Distribución de la renta mundial en el siglo XX.**  
Bob Sutcliffe.
- 32. Munduko desbertasunak, gora ala behera? Munduko errentaren banaketa XX mendean.**  
Bob Sutcliffe.  
**¿Un mundo más o menos desigual? Distribución de la renta mundial en el siglo XX.**  
Bob Sutcliffe.
- 33. La vinculación ayuda humanitaria - cooperación al desarrollo. Objetivos, puesta en práctica y críticas.**  
Karlos Pérez de Armiño.
- 34. Cooperación internacional, construcción de la paz y democratización en el África Austral.**  
Eduardo Bidaurrezaga y Jokin Alberdi.
- 35. Nuevas tecnologías y participación política en tiempos de globalización.**  
Sara López, Gustavo Roig e Igor Sábada.
- 36. Nuevas tecnologías, educación y sociedad. Perspectivas críticas.**  
Ángeles Díez Rodríguez, Roberto Aparici y Alfonso Gutiérrez Martín.
- 37. Nuevas tecnologías de la comunicación para el Desarrollo Humano.**  
Alfonso Dubois y Juan José Cortés.
- 38. Apropiarse de Internet para el cambio social. Hacia un uso estratégico de las nuevas tecnologías por las organizaciones transnacionales de la sociedad civil.**  
Social Science Research Council.
- 39. La participación: estado de la cuestión.**  
Asier Blas, y Pedro Ibarra.
- 40. Crisis y gestión del sistema global. Paradojas y alternativas en la globalización.**  
Mariano Aguirre.
- ¿Hacia una política post-representativa? La participación en el siglo XXI.**  
Jenny Pearce.
- 41. El Banco Mundial y su influencia en las mujeres y en las relaciones de género.**  
Idoye Zabala.
- 42. ¿Ser como Dinamarca? Una revisión de los debates sobre gobernanza y ayuda al desarrollo.**  
Miguel González Martín.
- 43. Los presupuestos con enfoque de género: una apuesta feminista a favor de la equidad en las políticas públicas.**  
Yolanda Jubeto.  
**Los retos de la globalización y los intentos locales de crear presupuestos gubernamentales equitativos.**  
Diane Elson.
- 44. Políticas Económicas y Sociales y Desarrollo Humano Local en América Latina. El caso de Venezuela.**  
Mikel de la Fuente Lavín, Roberto Viciano Pastor, Rubén Martínez Dalmau, Alberto Montero Soler, Josep Manel Busqueta Franco y Roberto Magallanes.
- 45. La salud como derecho y el rol social de los estados y de la comunidad donante ante el VIH/ SIDA: Un análisis crítico de la respuesta global a la pandemia.**  
Juan Garay.  
**El virus de la Inmunodeficiencia Humana y sus Colaboradores.**  
Bob Sutcliffe.
- 46. Capital social: ¿despolitización del desarrollo o posibilidad de una política más inclusiva desde lo local?**  
Javier Arellano Yanguas.
- 47. Temas sobre Gobernanza y Cooperación al Desarrollo.**  
Miguel González Martín, Alina Rocha Menocal, Verena Fritz, Mikel Barreda, Jokin Alberdi Bidaurren, Ana R. Alcalde, José María Larrú y Javier Arellano Yanguas.
- 48. Emakumeek bakearen alde egiten duten aktibismoari buruzko oharra.**  
Irantzu Mendia Azkue.  
**Aportes sobre el activismo de las mujeres por la paz.**  
Irantzu Mendia Azkue.
- 49. Microfinanzas y desarrollo: situación actual, debates y perspectivas.**  
Jorge Gutiérrez Goiria.

- 50. Las mujeres en la rehabilitación posbélica de Bosnia-Herzegovina: entre el olvido y la resistencia.**  
Irantzu Mendia Azkue.
- 51. La acción humanitaria como instrumento para la construcción de la paz. Herramientas, potencialidades y críticas.**  
Karlos Pérez de Armiño e Iker Zirion.
- 52. Menos es más: del desarrollo sostenible al decrecimiento sostenible.**  
Roberto Bermejo, Iñaki Arto, David Hoyos y Eneko Garmendia.
- 53. Regímenes de bienestar: Problemáticas y fortalezas en la búsqueda de la satisfacción vital de las personas.**  
Geoffrey Wood.
- 54. Genero-ekitate eta partaidetza, autonomia erkidegoen lankidetzetan.**  
María Viadero Acha, Jokin Alberdi Bidaguren.
- La incorporación de la participación y la equidad de género en las cooperaciones autonómicas.**  
María Viadero Acha, Jokin Alberdi Bidaguren.
- 55. Hamar Urteko Euskal Lankidetzaren azterketa. Ekuador, Guatemala, Peru eta SEAD: 1998-2008.**  
Unai Villalba, Mertxe Larrañaga, Yolanda Jubeto.
- Análisis sobre Desarrollo Humano Local, equidad de género y participación de una década de Cooperación Vasca. Los casos de Ecuador, Guatemala, Perú y la RASD: 1998-2008.**  
Unai Villalba, Mertxe Larrañaga, Yolanda Jubeto.
- 56. Tokiko giza garapena eta genero berdintasuna.**  
Mertxe Larrañaga, Yolanda Jubeto.
- El Desarrollo Humano Local: aportes desde la equidad de género.**  
Mertxe Larrañaga, Yolanda Jubeto.
- 57. Jendarte-mugimenduak eta prozesu askatzaileak.**  
Zesar Martinez, Beatriz Casado, Pedro Ibarra.
- Movimientos sociales y procesos emancipadores.**  
Zesar Martinez, Beatriz Casado, Pedro Ibarra.
- 58. Borrokalari ohien desarme, desmovilizazio eta gizarteratze prozesuak ikuspegi feministatik.**  
iker zirion landaluze.
- Los procesos de desarme, desmovilización y reintegración de excombatientes desde la perspectiva de género.**  
iker zirion landaluze.
- 59. Trantsiziozko justizia: dilemak eta kritika feminista.**  
Irantzu Mendia Azkue.
- Justicia transicional: dilemas y crítica feminista.**  
Irantzu Mendia Azkue.
- 60. Acerca de opresiones, luchas y resistencias: movimientos sociales y procesos emancipadores.**  
Zesar Martinez y Beatriz Casado.
- 61. Distribución agroalimentaria: Impactos de las grandes empresas de comercialización y construcción de circuitos cortos como redes alimentarias alternativas.**  
Pepe Ruiz Osoro.
- 62. La evolución del vínculo entre seguridad y desarrollo. Un examen desde los estudios críticos de seguridad.**  
Angie A. Larenas Álvarez.
- 63. Los movimientos sociales globales en América Latina y el Caribe. El caso del consejo de movimientos sociales del ALBA-TCP.**  
Unai Vázquez Puente Casado.
- 64. Herrien nazioarteko ituna, enpresa transnacionalen kontrolerako. Gizarte-mugimenduetan eta nazioarteko elkartasunean oinarritutako apustua.**  
Juan Hernández Zubizarreta, Erika González, Pedro Ramiro.
- Tratado internacional de los pueblos para el control de las empresas transnacionales. Una apuesta desde los movimientos sociales y la solidaridad internacional.**  
Juan Hernández Zubizarreta, Erika González, Pedro Ramiro.
- 65. Derechos humanos y cooperación internacional para el desarrollo en América Latina: crónica de una relación conflictiva.**  
Asier Martínez de Bringas.
- 66. Significado y alcance de la cooperación descentralizada. Un análisis del valor añadido y de la aportación específica de las CC.AA. del estado español.**  
Koldo Unceta y Irati Labaien.
- 67. Ikerkuntza feministarako metodologia eta epistemologiari buruzko gogoetak.**  
Barbara Biglia, Ochy Curiel eta Mari Luz Esteban.
- 68. La Nueva Cultura del Agua, el camino hacia una gestión sostenible Causas e impactos de la crisis global del agua.**  
Ruth Pérez Lázaro.

- 69. Desarrollo humano y cultura. Un análisis de la lógica cultural del PNUD en términos de poder.**  
Juan Telleria.
- 70. La Política de Cooperación al Desarrollo del Gobierno de Canarias: un análisis de su gestión en las últimas décadas.**  
María José Martínez Herrero, Enrique Venegas Sánchez.
- 71. Análisis transdisciplinar del modelo ferroviario de alta velocidad: el proyecto de Nueva Red Ferroviaria para el País Vasco.**  
Iñaki Antigüedad, Roberto Bermejo, David Hoyos, Germà Bel, Gorka Bueno, Iñigo Capellán-Pérez, Izaro Gorostidi, Iñaki Barcena, Josu Larrinaga.
- Nº extraordinario**
- Alternativas para dismantlar el poder corporativo. Recomendaciones para gobiernos, movimientos y ciudadanía.**  
Gonzalo Fernández Ortiz de Zárate.
- Alternatives for dismantling corporate power Recommendations for governments, social movements and citizens at large.**  
Gonzalo Fernández Ortiz de Zárate.
- 72. Civil resistance processes in the international security map. Characteristics, debates, and critique.**  
Itziar Mujika Chao.
- 73. Homofobia de Estado y diversidad sexual en África. *Relato de una lucha.***  
Aimar Rubio Llona.
- 74. España, de emisora a receptora de flujos migratorios. El caso de la Comunidad Autónoma de Euskadi.**  
Amaia Garcia-Azpuru.
- 75. Comercialización agroecológica: un sistema de indicadores para transitar hacia la soberanía alimentaria.**  
Mirene Begiristain Zubillaga.
- 76. La regulación del comercio internacional de productos agrícolas y textiles y sus efectos en los países del Sur.**  
Efren Areskurrinaga Mirandona.
- 77. Reforma Fiscal Ecológica: hacia la redistribución y el gravamen de los recursos y la energía.**  
Jesús Olea Ogando.
- 78. El impacto del asociacionismo en el empoderamiento de las mujeres y de su comunidad. Los Centros de Madres de Dajabón (República Dominicana).**  
Paloma Martínez Macías.
- 79. Ikerketa feministaren ikuspegiak eta askape-nerako ekarpenak.**  
Martha Patricia Castañeda Salgado.
- Emozioak, epistemologia eta ekintza kolektiboa indarkeria sozio-politikoko testu- guruetan. Ikerketa feministaren esperientzia bati buruzko gogoeta laburra.**  
Diana Marcela Gómez Correal.
- 80. Emergencias epistémicas de modelos alternativos al desarrollo. El *Sumak Kawsay* y el Buen Vivir en Ecuador.**  
César Carranza Barona.
- 81. Buen Vivir frente al (neo)extractivismo: Alternativas desde los territorios.**  
Juan Manuel Crespo.
- 82. Caracterización de las empresas multinacionales en el marco de los flujos financieros ilícitos.** Katuska King Mantilla.
- 83. Complementariedades entre economía social y solidaria y economía circular.**  
**Estudios de caso en el País Vasco y Suiza Occidental.**  
Unai Villalba-Eguiluz, Catalina González-Jamett y Marlyne Sahakian.
- 84. Evaluación del desarrollo humano y la sostenibilidad en el territorio: integración del enfoque de las capacidades, los servicios ecosistémicos y la sostenibilidad fuerte.**  
Iker Etxano, Jérôme Pelenc.
- 85. Interseccionalidad, soberanía alimentaria y feminismos de Abya Yala: estudio de caso en Perú: FENMUCARINAP.**  
Leticia Urretabizkaia.
- 86. De la cooperación para el desarrollo a la cooperación para la convivencia global. Un análisis de la crisis de la cooperación desde la crisis del desarrollo.**  
Koldo Unceta, Ignacio Martínez, Jorge Gutiérrez Goiria.
- 87. El enfoque epistémico feminista sobre violencia contra las mujeres. Apuntes críticos para la docencia en investigación social.**  
Tania Martínez Portugal.
- 88. La propuesta del Desarrollo Local Transformador. Aportaciones desde la Economía Social y Solidaria.**  
Pablo Arrillaga Márquez.
- 89. Pobreza energética en tiempos de precios altos de la energía.**  
Iñigo Antepará López de Maturana.

- 90. La Islamofobia: caracterización, creencias, construcción mediática y procesos de integración.**  
Nerea Gonzalez Ortega.
- 91. Estudio de los procesos de gentrificación. El caso de San Francisco y Bilbao la Vieja (Bilbao).**  
Mikel Jiménez Iruretagoyena.
- 92. Para una transición energética justa, poniendo las reparaciones en el centro. El caso del Istmo de Tehuantepec.**  
Arrate Zelaia Eizaguirre.
- 93. Políticas menstruales y desarrollo. Una crítica al abordaje de la menstruación en el ámbito de la cooperación internacional.**  
Michela Accerenzi.
- 94. El cuerpo desde otro análisis metodológico. Aprendizajes compartidos con las mujeres del Movimiento de los Trabajadores rurales Sin Tierra - MST. Brasil.**  
Ana Belén Herreras Borbolla.
- 95. La deriva del asilo en la Unión Europea.**  
Ivana Belén Ruiz-Estramil.
- 96. La paz y la seguridad en la teoría de las Relaciones Internacionales.**  
iker zirion landaluze e Itziar Mujika Chao.
- 97. Desigualdad en el capitalismo neoliberal: plutocracia, precariedad y pobreza.**  
Patxi Zabalo.