

# ¿Por qué necesitamos que la riqueza tribute?

## un debate de eficiencia económica para economías rentistas

Nicolás Oliva<sup>1</sup>

**Centro de Estudios Fiscales-SRI**

2016

### **Resumen**

El presente ensayo han sido elaborado a la luz del debate nacional sobre el proyecto de ley de impuestos a las herencias que Rafael Correa propuso al país en mayo de 2015. El calentamiento de las calles durante el año 2015 tiene diversas lecturas y causas políticas que no es el objetivo de este documento. Sin embargo, quedó en evidencia que el debate sobre la equidad social y la redistribución de los medios de producción, como base de una sociedad meritocrática, se encuentra aún en el oscurantismo académico y ausente de las agendas de los pocos tanques de pensamiento en Ecuador. Esta carencia de debate académico reforzó el pobre y desinformado diálogo político en la sociedad. Esta experiencia obliga a retroceder algunos pasos y analizar primero las bases teóricas sobre las que se justifican proyectos políticos de este tipo. Los hechos demostraron que es estéril discutir el valor de tarifas o bases imponibles sin que antes se cimienten los postulados conceptuales del por qué es necesario un impuesto a la herencia. El presente documento hace un recorrido por los conceptos de justicia, libertad y los problemas que trae la desigualdad. Sin embargo, el punto central del presente trabajo es justificar por qué la concentración del capital no sólo perjudica las bases de justicia de la democracia, sino también socaba los principios de eficiencia económica que por más de dos siglos ha defendido el liberalismo y que son los cimientos de la economía neoclásica y del neoliberalismo.

---

<sup>1</sup> Cualquier comentario por favor a [noliva@sri.gob.ec](mailto:noliva@sri.gob.ec)

## 1. Introducción

El combate a la desigualdad del ingreso ha dejado de ser únicamente una demanda de la academia y se ha convertido en parte de la agenda de los hacedores de política y organismos multilaterales. En el año 2014 el Fondo Monetario Internacional declaraba que la desigualdad era un obstáculo para la velocidad del crecimiento económico de largo plazo.<sup>2</sup> Cada vez más surgen razones para catalogar a la desigualdad del ingreso como uno de los escollos más importantes para el mejoramiento de los niveles de vida de las sociedades. La evidencia muestra los efectos nocivos de la desigualdad en el crecimiento económico (Dabla-Norris, 2015), en la inestabilidad macroeconómica y propensión a crisis financieras (Kumhof y Ranciere, 2010; Kumhof *et al.* 2012 y Rajan, 2010) y presión de grupos de poder para la desregularización financiera (Acemoglu, 2011). Igualmente la desigualdad está asociada a una menor acumulación de capital humano (Galor y Moav, 2004), inmovilidad social (Cingano, 2014) y menor productividad laboral (Stiglitz, 2012). Ravallion (2001, 2004) encuentra que la desigualdad del ingreso afecta el ritmo como el crecimiento económico permite la disminución de la pobreza. A su vez se ha encontrado una relación entre la desigualdad y la pérdida de confianza en las instituciones y mayores niveles de violencia (Lichbach, 1989). La desigualdad no sólo está catalogada como un freno a los resultados de política pública, a su vez a la gente le preocupa la desigualdad y puede condicionar su satisfacción con el modelo de desarrollo (Alesina y Glaeser, 2004).

Por el contrario, la desigualdad de los medios de producción (stock capital) ha sido un debate orillado hasta el olvido por la supuesta disyuntiva entre eficiencia y equidad<sup>3</sup>, la cual sentencia que la tributación de la riqueza atenta contra la eficiencia del capital, al desalentar a los capitalista a invertir y por ende frena el crecimiento económico y el empleo. Este argumento se refugia en los principios del capitalismo más virtuoso en donde el espíritu de emprendimiento de miles de hombres y mujeres, alentados por obtener ganancia basadas en el mérito y el esfuerzo, promueve que la inversión se traslade al torrente económico, generando empleo, producción de bienes y, mediante los impuestos, el Estado del Bienestar canaliza los recursos hacia la sociedad. En este contexto, el debate eficiencia-equidad cobra plena legitimidad y sin duda es una disputa aun no zanjada a nivel mundial.

Sin embargo, cada vez más existen voces que señalan que este capitalismo meritocrático de la Edad de Oro en los países desarrollados está siendo socavado por un capitalismo rentista (Jacobs, 2015).<sup>4</sup> Un capitalismo rentista *-rent-seeking-* es aquel que se fundamenta sistemáticamente en la búsqueda de ingresos y riqueza no basados en el talento o el

---

<sup>2</sup> <http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2014/RES041214A.htm>

<sup>3</sup> El debate entre eficiencia y equidad surge como el deseo histórico del pensamiento neoclásico por aclarar la preposición de Adam Smith respecto a que la mano invisible del mercado está en concordancia con el interés general (Sandmo, 2013).

<sup>4</sup> En este contexto se entiende por rentas a "*todo ingreso extraordinario que no compensa actividades productivas (...)*", por ejemplo, el monto de ingreso extra que recibiría el dueño de la tierra al encontrar petróleo bajo el suelo (Jacobs, 2015, p. 6).

esfuerzo. En esta categoría estarían las actividades de crimen, el amiguismo<sup>5</sup>, lobby para conseguir beneficios del Estado, el abuso del poder de mercado o, incluso, la especulación financiera sustentada en información privilegiada. Entre las situaciones que no tiene características meritocráticas está la herencia al ser el resultado del esfuerzo y al talento (si es el caso) de otra persona en el pasado, mas no del heredero. Morck et al. (1999) encuentra que en países en los cuales la participación de la riqueza heredada respecto al PIB es más alta, el producto crece más despacio respecto a otros países de igual desarrollo. En cambio, el PIB crece más rápido entre mayor es la proporción de la riqueza construida por emprendedores. Si el nivel de riqueza que trasfiere la generación anterior es aún determinante para definir la desigualdad de la riqueza de la generación actual, entonces hay fuertes indicios que indican que las oportunidades de mercado están debilitadas pues los resultados están condicionados a la dotación inicial de riqueza de los individuos, y no al esfuerzo o mérito de las actividades productivas, como usualmente se cree.

En los países desarrollados el debate sobre el capitalismo rentista está abierto con posiciones legítimas a favor y en contra porque aún tienen plena vigencia las instituciones de aquel capitalismo de la Edad de Oro. Sin embargo, debemos ser conscientes que el capitalismo vigente de América Latina y Ecuador ha sido históricamente un capitalismo rentista, sustentando en los oligopolios, la especulación, baja transformación productiva (materias primas semiterminadas), importación de bienes finales y un modelo primario exportador. Vivimos un capitalismo rentista, un *mal capitalismo* construido sobre relaciones serviles de producción y el amiguismo como forma dominante de garantizar la movilidad social. No podemos desconocer que tenemos una historia productiva de hace 4 siglos construida sobre la base de lo que Acemoglu y Robinson (2012) denominan instituciones extractivas sustentadas en la explotación de la mano de obra indígena y apropiación discrecional de los medios de producción. Esto formó élites que ejercen el poder sobre los recursos y el Estado. Dichas élites, mediante la concentración de los recursos en el período actual, formaron y forman su poder político de facto (no el poder de derecho como las instituciones políticas legalmente constituidas), lo cual a su vez construye la distribución de los recursos en período posterior -años o generaciones- (Acemoglu y Robinson, 2004).

Por lo tanto si el esfuerzo y el talento no es una fuerza que guía el capitalismo en Ecuador, no hay porque asumir como verdad que mejorar la distribución de la riqueza atenta contra la eficiencia económica del capitalismo. Queda en duda si efectivamente el capital rentista provee la eficiencia al sistema económico. Una de las propiedades del sistema capitalista convencional es que los ricos y sus inversiones generan valor agregado en base a la transformación de materias primas para lo cual demandan grandes cantidades de empleo. En Ecuador las grandes fortunas generan valor sustentado en la importación de bienes finales o

---

<sup>5</sup> " *Tendencia y práctica de favorecer a los amigos en perjuicio del mejor derecho de terceras personas*" (Real Academia Española de la Lengua).

materias primas con bajo grado de transformación y escaso empleo en relación a la ganancia que obtienen. En resumen tenemos una matriz comercial y un sector industrial de ensamblaje. Este capitalismo rentista demanda poca mano de obra, imprime fragilidad del país al sector externo (restricción de divisas) y socaba seriamente las potencialidades que puede proveer un sistema de mercado: la generación de empleo. En este contexto surge la pregunta ¿La Riqueza -heredada- en Ecuador es una externalidad positiva o reproduce el ineficiente sistema rentista? ¿Los grandes capitales en Ecuador son creadores o depredadores del crecimiento económico y transformación productiva del futuro?

El presente artículo discute desde una perspectiva de eficiencia económica y de equidad de oportunidades si la tributación al capital, como caso especial el capital heredado, es una disyuntiva o por el contrario, es un instrumento para alcanzar los objetivos de transformación del sistema productivo que todos los sectores de la sociedad anhelan. Este documento sobre todo se aleja de la discusión de la equidad y se concentra en la discusión de la eficiencia económica, sin duda el último reducto por el cual los defensores de los impuestos bajos justifican sus argumentos.

## **2. Las bases del debate político de la desigualdad: Igualdad vs. libertad**

No hay futuro sin libertad, tampoco sin igualdad. Esto nos ha llevado a una histórica encrucijada, al menos esa ha sido la tónica de los últimos siglos en donde la igualdad ha sido vista como enemiga de la libertad. ¿Cuánta justicia (igualdad) la sociedad demanda? y a la vez ¿Qué libertades son consideradas como fundamentales?. Esta disputa no es nueva y al menos ha acompañado a los Estados modernos y sus instituciones desde la Revolución Francesa.<sup>6</sup> El artículo primero de la Declaración del Hombre y del Ciudadano de 1789 establecía:

*"(...)Los hombres nacen y permanecen libres e iguales en derechos. Las distinciones sociales sólo pueden fundarse en la utilidad común".*

¿Cuánta distinción (desigualdad) es necesaria o tolerable para garantizar la utilidad común? Hay que partir del hecho que no existe un acuerdo o punto de equilibrio socialmente aceptado sobre cuáles son las desigualdades tolerables; la libertad y la igualdad en cierto grado depende de la condiciones subjetivas de cada tiempo y sociedad. También es importante decir que desde el siglo XVIII el concepto de libertad, intencionalmente, fue puesto como antítesis al principio de igualdad como la mejor forma de resguardar la tradición *liberal-conservadora*, la cual se construyó sobre la base de distinción social y que aún defiende la diferenciación social basada en características personales de talento y esfuerzo (Rosanvallon, 2012). Después del triunfo del concepto de igualdad en 1789, en más de dos siglos la tradición liberal logró revertir la tendencia y mantener la hegemonía

---

<sup>6</sup>La justicia como principio venía construyéndose desde el siglo XVI, pero cobra protagonismo con la Revolución Francesa.

sobre los alcances que tiene el concepto de justicia como igualdad. La reconversión que sufrió el concepto de justicia como igualdad, producto del ataque permanente por parte de la tradición *liberal-conservadora*, vino de la mano de la maximización de lo que la sociedad concibe como libertad.

El punto de discusión está en entender por qué la tradición liberal-conservadora ha logrado posicionar su visión de libertad, la cual ha calado en lo más profundo de los valores de las sociedades occidentales y, por el contrario, el concepto maximalista de igualdad cada vez más viene en franco retroceso. La noción de libertad orbita en la esfera de los individuos, es decir, tiene un alcance intuitivo en el individuo desde su cosmovisión eminentemente individualistas y por lo tanto percibe al liberalismo como el principio de justicia universal. Es decir, para el individuo es justo disfrutar la libertad sin límites para: trabajar, enriquecerse, consumir, contaminar, ostentar la propiedad sin restricciones y el poder que se deriva de la propiedad privada. No hay razón para pensar lo contrario. Esto tiene su raíz histórica justamente en el nacimiento político del concepto de igualdad. La igualdad fue concebida en aquella época en tres dimensiones: igualdad-similitud<sup>7</sup>, igualdad-autonomía e igualdad-ciudadanía<sup>8</sup> (Rosanvallon, 2012). En el caso de la igualdad-autonomía se refería a la independencia del ser humano a poder forjar su destino económico independientemente del poder autoritario de la monarquía; esta dimensión se hacía efectiva mediante el libre intercambio de los ciudadanos en el mercado lo cual efectivizaba la sociedad de iguales independientes: nadie podía imponer sus condiciones a nadie, podían negociar mercancía en igualdad. Obviamente este principio tenía plena vigencia para la época de esclavitud y servidumbre que regía antes de la Revolución Francesa. También tenía plena vigencia porque el mundo aún no conocía la opresión de la clase trabajadora en el nacimiento del capitalismo de la revolución industrial. Esta idea de igualdad-autonomía expresada y traslapada a igualdad de intercambio en el mercado se forjó en una etapa de capitalismo insipiente, distinto al capitalismo que conocemos, por esta razón fue legitimada (y para su tiempo lo era) como valor intrínseco de las sociedades. Esta idea ha sido capaz de impregnarse en lo más hondo de los valores sociales por ser absolutamente simple e intuitiva y conveniente para la época cuando se forjó, pero no necesariamente representa lo que la sociedad en su conjunto demanda en el capitalismo del siglo XXI.

Por el contrario, la justicia como igualdad orbita también en el plano individual pero en este caso demanda una noción de lo colectivo, de lo público y de lo común. La justicia desde esta visión no puede ser entendida como el disfrute de la libertad del individuo en autarquía, sino del disfrute de libertades colectiva entre todos los ciudadanos. La justicia como igualdad demanda que todos y cada uno de los individuos tenga la libertad o capacidad de vivir la vida que cada uno quiere vivir. Cuando hay grupos que no pueden

---

<sup>7</sup> La igualdad similitud hace referencia a la igual relación entre los seres humanos, somos iguales en derechos. Quiere decir que todos se sienten semejantes al resto.

<sup>8</sup> La igualdad ciudadanía se relacionaba que todos somos ciudadanos con deberes y derechos, en específico en aquella época la igualdad de derechos políticos.

disfrutar de ciertas libertades, no podemos pensar que existe verdadera libertad. La justicia como igualdad se garantiza cuando todos, no solo unos pocos, están en capacidad de ejercer las libertades efectivas: tener la capacidad de acceder a un empleo equitativamente remunerado, a educarse, a curarse, a ahorrar, a disfrutar del ocio y al fin de cuentas a elegir la vida que desean vivir. Como diría Cohen (2014), "*cómo podemos hablar de libertad en las sociedades en que los pobres no tienen efectivamente la libertad de hacer lo mismo que otros individuos de la misma sociedad*".

La igualdad como «libertad colectiva» implica una reflexión mucho más abstracta de qué se quiere para la sociedad, lo cual dificulta su difusión y aceptación. Por el contrario la libertad individual es más intuitiva y aceptada como principio de justicia que la igualdad. Esa es una de las razones por qué los libertarios como Nozic, Hayek o Schumpeter lograron construir un discurso de mayores alcances mediáticos que los defensores de la justicia como igualdad, como por ejemplo Gerald A. Cohen o incluso autores más cercanos a la tradición liberal como John Rawls.

### **3. Riqueza heredada: ¿mérito o circunstancia?**

La forma habitual de justificar la desigualdad del ingreso ha sido confiar en el criterio del mérito y el esfuerzo. Desde una perspectiva liberal la desigualdad del ingreso está directamente relacionada con el mérito individual de las personas que de él se benefician. En muchos casos una ventaja se deriva, en efecto, legítimamente de un talento que es atribuido a una persona y, por lo tanto, los beneficios que se deriven de esta ventaja son perfectamente justificables.

Sin embargo, es necesario señalar las deficiencias de una concepción de la justicia como esta. Los individuos no son dueños totalmente de sus decisiones, ya que en cierta medida están determinadas por las circunstancias en que los individuos nacen, crecen y se forman. En tales condiciones, la desigualdad entre unos y otros no puede ser justa per se. Estas desigualdades son al contrario injustas porque algunas personas se benefician de una situación inicial más favorable que les permite perseguir de manera más eficaz los objetivos personales, mientras que otros individuos, incluso a pesar de sus esfuerzos y sus méritos, no pueden reducir las desigualdades que caracterizan la situación inicial y, a veces, no son capaces de evitar que estas desigualdades aumenten con el tiempo. Es a partir de esta perspectiva que llama la atención sobre el papel que tienen las circunstancias al momento de definir al mérito individual cómo criterio universal de justicia.

La literatura de Equidad de Oportunidades<sup>9</sup> ha desarrollado en extenso lo importante de reconocer y diferenciar dos estructuras básicas a la hora de definir las situaciones de justicia o injusticias: (I) las circunstancias y (II) el mérito o esfuerzo. Las circunstancias se definen como aquellas condiciones que el individuo no pudo hacer nada para evitarlas o cambiarlas

---

<sup>9</sup> Para una revisión de la literatura de Equidad de Oportunidades ver Ramos y Van de gaer (2012)

(situaciones de nacimiento, enfermedades, etc.) mientras que el mérito dependen de la voluntad intrínseca del individuo. Por lo tanto cobra sentido, según esta literatura, que el Estado esté en la obligación de igualar las circunstancias, mas no restringir los resultados producto del mérito o el esfuerzo. En otras palabras, la desigualdades producto de la eficiencia de los individuos no debe ser penalizada.

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

Cuando desplazamos la discusión de la esfera del ingreso hacia la riqueza, es aún más difuso dar un juicio de valor sobre si la riqueza es meritoria o circunstancial. De la distribución de riqueza, ¿cómo distinguir lo que corresponde al esfuerzo, de lo que es fruto de meras circunstancias de partida? por ejemplo la riqueza del pasado o condiciones de poder intrínsecas en las clases sociales que hacen más fácil a unos individuos prosperar en el sistema de mercado. En este sentido podemos distinguir dos posiciones ideológicas bien definidas: La primera que da a la riqueza original (stock inicial) el papel de **circunstancia** para analizar la distribución de los flujos (ingreso). Es decir, el stock inicial con el que los individuos nacen es una condición que definirá la generación de ingreso en el futuro y por ende el Estado está en la responsabilidad de mejorar la distribución de los stocks de riqueza como un elemento necesario para garantizar oportunidades a todos. Por el contrario la segunda postura considerar a **la riqueza como un mérito pasado** desde una dimensión intrageneracional (a lo largo de una misma generación) o mérito heredado basada en una dimensión inter generacional (entre diferentes generaciones, de padres a hijos). A continuación explicaremos mejor estas dos posturas morales acerca de la riqueza (stock):

**La riqueza como circunstancia.**- Desde la óptica en que la desigualdad del ingreso depende de la dotación inicial de factores (riqueza) de los individuos a su nacimiento, la riqueza inicial sería considerada como una circunstancia. Dime en qué clase social has

nacido y te diré en que parte de la distribución del ingreso te ubicaras a lo largo de tu vida. Bajo esta apreciación, la riqueza viene a ser la gran circunstancia y por ende fuente de todas las otras circunstancias, quedando por fuera únicamente las circunstancias biológicas (discapacidades) o del azar (accidentes o enfermedades no predecibles). Por ejemplo, el ámbito familiar, la educación que recibe, la salud a la que puede acceder y todas las otras circunstancias socio económicas del individuo se desprenden en parte o totalmente del nivel de riqueza de las familia. Un niño nacido en un hogar pobre accederá a diferentes escuelas, grupos sociales y visiones del mundo que los niños de hogares ricos; esto marcará una diferencia inicial tan fuerte que se le hará imposible igualar los resultados alcanzados por el niño rico, a pesar de mantener igual mérito. Por ende la riqueza al ser la circunstancia más influyente en las oportunidades deberá ser redistribuida por el Estado.

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

meritocráticas por el simple hecho que proviene de una estructura social fundamental: los lazos familiares sanguíneos o linaje<sup>10</sup>. En otras palabras, el mérito de los padres es transmutable y por tanto se convierte en mérito de los hijos. En otras palabras, bajo esta concepción de justicia, los individuos transfieren a sus descendientes el capital y el mérito como una materia indisoluble, propio de una lógica medieval en que el Rey era el elegido de Dios y transfería esa virtud a sus hijos. Aquí también juega un papel importante los factores culturales y antropológicos de las sociedades en la cual los hijos son concebidos por los padres como la extensión de la propia existencia, por lo que se considera legítimo que, a más de heredar el capital, también se traspase el mérito que supuestamente dio origen a ese capital.

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

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

(ii) **La falsa legitimidad que entrega la propiedad privada a la riqueza que en el pasado pudo ser injusta o ilegítima.** La propiedad privada establece juicios de legalidad, mas no de legitimidad. La dominación del lenguaje producto de la dominación de una sociedad de mercado ha hecho que usualmente lo legal sea asociado a un sinónimo de lo legítimo. No necesariamente tiene acepciones iguales y en el plano de la justicia lo legal no siempre lleva a la legitimidad. Pueden existir injusticias evidentes que son legales o, en el caso inverso, situaciones legítimas que provocan ilegalidades. El problema no radica en que la legalidad y la legitimidad sean cosas distintas, el problema surge cuando la sociedad, por regla general, asocia lo legal a lo legítimo; la propiedad privada (criterio de legalidad) se ha convertido en un poderoso mecanismo de legitimar lo ilegítimo mediante un criterio basado en un derecho de propiedad (principio de legalizar la tenencia del

---

<sup>10</sup> En este caso a linaje nos referimos a la definición amplia de ascendencia o descendencia de una familia, mas no a la acepción que se hace respecto a la nobleza

capital).<sup>11</sup> Por ejemplo, si hoy supiésemos quienes son los herederos de Sebastian de Benalcazar y las propiedades que mantienen, nadie pensaría en discutir la legitimidad de esa propiedad porque, a pesar de saber que fue producto de la expropiación violenta de las clases indígenas y el poder colonial, los derechos de propiedad han brindado con el paso del tiempo una falsa legitimidad que han hecho que esa riqueza sean legal y también legítima a la luz de la opinión pública. Gerald Cohen desarrolla este argumento refiriéndose al proceso del capitalismo industrial en Europa. La propiedad de los medios de producción -comenta Cohen- es legítima siempre y cuando proviene de la propiedad legítimamente traspasada o adquirida, sin embargo, si extendemos ese argumento iterativamente de generación en generación hacia el pasado nos encontraremos en que no existió un intercambio en el mercado, sino simplemente uno tomaron los medios de producción y otros fueron despojados de la tierra mediante el poder y la fuerza. Por lo tanto, según Cohen la propiedad privada es una construcción que se basó en relaciones que originalmente fueron sustentadas en la fuerza y la injusticia, por lo cual queda en entredicho si la distribución actual de la propiedad privada es legítima. Para el caso de América Latina podemos utilizar el mismo argumento para señalar que la Colonia pone en tela de duda si los derechos de propiedad legitiman la asimétrica concentración de la riqueza en las sociedades latinoamericanas, y en especial la ecuatoriana.

La discusión sobre la circunstancia y el mérito forma parte del centro del debate de los países desarrollados. Sin embargo, y aunque para América latina esta discusión no es ajena, una categoría adicional deben ser incorporada en economías como la ecuatoriana para explicar por qué la distribución de la riqueza no siempre es buena. Esta categoría es la diferenciación entre la desigualdad de mercado de la desigualdad estructural, que depende de factores históricos de dominación. Easterly (2007) hace una clara distinción al respecto de estos términos:

*"Una confusión en el análisis teórico y empírico de la desigualdad es entre lo que podríamos llamar desigualdad estructural y desigualdad de mercado. La desigualdad estructural refleja aquellos eventos históricos como conquistas, colonización, esclavitud y la distribución de la tierra llevada a cabo por el Estado o el poder colonial; ésta crea una élite mediante mecanismos fuera del mercado. Las fuerzas del mercado también llevan a desigualdades, pero sólo porque el éxito en los mercados libres es bastante desigual entre diferentes individuos, ciudades, regiones, firmas e industrias. Así el reciente incremento de la desigualdad en China es claramente de mercado, mientras la alta inequidad en Brasil o Sudáfrica es claramente estructural. En teoría sólo la desigualdad estructural es inequívocamente mala para el desarrollo posterior; la desigualdad de mercado tiene efectos ambiguos pero eliminarla tendrá obvios incentivos negativos."* Easterly (2007, p. 756)

---

<sup>11</sup> No hay que confundir los argumentos. Es cierto que la propiedad privada legaliza también lo legítimo. Pero nuestro argumento es que la propiedad privada no es un buen criterio para saber si algo es legítimo o ilegítimo. El problema es que la propiedad privada puede dar una falsa impresión de legitimidad, que no en todos los casos se cumple.

La desigualdad estructural es una hipótesis desarrollada desde la rama de historia económica con los trabajos seminales de Engermann and Sokoloff (1997) y Sokoloff y Engerman (2000); Continuados por Engermann y Sokoloff (2005), Engerman et al. (2002), Khan y Sokoloff (2004) y Sokoloff and Zolt (2005). Además está muy relacionada con la teorías institucionalista planteadas por Acemoglu et al. (2004) y Acemoglu y Robinson (2012), en donde las élites mediante la concentración de los recursos en el período actual forman su poder político de facto (no el poder de derecho como las instituciones políticas legalmente constituidas), lo cual a su vez construye la distribución de los recurso en los períodos posteriores (años o generaciones).

A la luz del debate mérito-circunstancia y considerando que Ecuador aún es un sistema económico patrimonial, familiar y con vestigios estamentales, no podemos obviar el papel que juega en la riqueza la desigualdad estructural expresada en la herencia. Es fundamental desnudar la composición de la riqueza en Ecuador para saber si es fruto de las decisiones de los individuos en el mercado, o por el contrario, si es fruto de capital heredado a consecuencia de desigualdades estructurales.

#### **4. Consecuencias de la mala distribución de la riqueza: ineficiencia económica**

Históricamente la distribución del excedente entre salarios y ganancias, es decir, entre los ingresos del trabajo y los del capital siempre ha sido la principal causa de conflictos distributivos y de desigualdad social debido, fundamentalmente, a la extrema concentración de la propiedad del capital. Como señala Piketty (2014): “*La concentración extrema de riqueza amenaza los valores de meritocracia y justicia social sobre los que se asientan las sociedades democráticas*”. Aparte de los innumerables problemas sociales la alta concentración de la riqueza, como vamos a argumentar, conduce a varios problemas económicos que debilitan los postulados fundacionales del sistema capitalista que hoy conocemos. Este hecho trae serias dudas si el crecimiento económico, sin políticas igualadoras, contribuye por si solo a transformar las estructuras productivas y de empleo, abandonar la matriz primario exportadora y las relaciones laborales serviles presentes en Ecuador y América Latina. Podemos dividir esto problemas en dos tipos: de oferta y de demanda

##### ***Problemas en la Oferta***

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

La libre competencia es el postulado fundacional de la económica neoclásica, que tiene a su vez en el plano político un correlato con la *libertad* de emprender y prosperar. Esta condición permite que todos aquellos que pretendan iniciar una actividad económica puedan tener la oportunidad efectiva de hacerlo y, basados en el esfuerzo, prosperar bajo las leyes de libre competencias del mercado. Cuando los mercados están altamente concentrados, esa voluntad de inversión de los individuos con poco o nulo capital se diluye por dos motivos: (i) los nichos de mercados a los que pueden acceder son limitados (escasa demanda) reduciendo la rentabilidad y (ii) los riesgos de fracaso de la inversión son elevados lo cual reduce la rentabilidad esperada. Esta baja rentabilidad de los pequeños emprendedores frena nuevas inversiones e imposibilita que los individuos hagan efectivas su libertad de prosperar, frenando la actividad económica y por consiguiente el crecimiento económico. No sólo frena la voluntad de invertir, sino que produce que la tasa de fracaso de nuevos negocios pequeños sea alta, reforzando las expectativas de incertidumbre y riesgo para inversiones fuera de los grandes oligopolios.

La teoría económica señala que mientras el mercado se aleja de la competencia perfecta se genera, en términos económicos, una pérdida irreparable de eficiencia que disminuye el bienestar de la sociedad. La posición de poder en el mercado permite fijar un margen de ganancia mayor vía precios lo cual reduce el bienestar de los consumidores y por el contrario aumenta la rentabilidad del oligopolio que controla los precios. Cuando el capital está altamente concentrando la distribución de la tasa de rentabilidad ( $r$ ) del capital en la economía también esté mal distribuida. Basado en los rendimientos de escala que tiene el capital, a mayor stock<sup>12</sup> de capital mayor será la tasa de rentabilidad de la inversión de ese capital y, por ende, pocos capitalistas registrarán altas tasa de rentabilidad mientras que gran parte de los pequeños cuenta propias y pequeños capitalistas mantendrán tasas de rentabilidad bajas, incluso de subsistencia. Por ejemplo, en aquellas personas que no se distingue el aporte del capital del trabajo (ingreso mixto), en términos estrictos la tasa de rendimiento de su capital puede estar cercana a cero pero compensada por el aporte del trabajo que posibilita una ganancia de subsistencia.

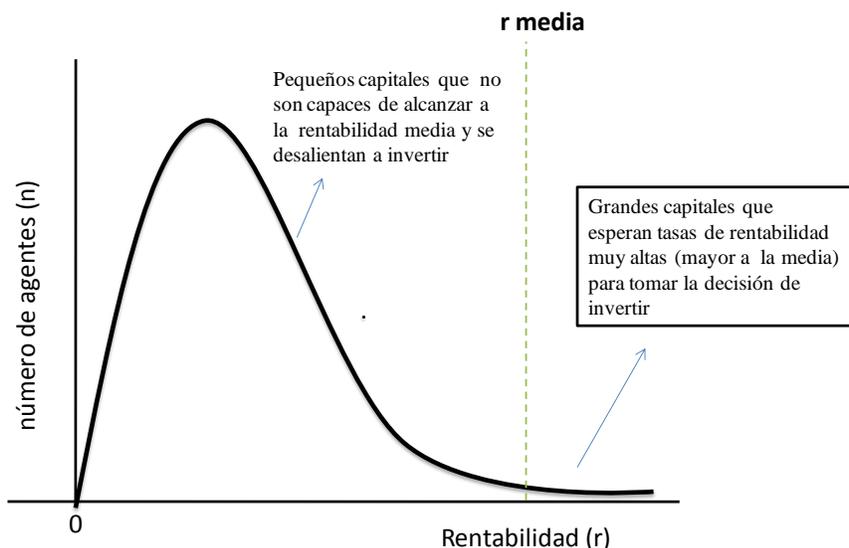
Además hay que considerar que las tasas de rentabilidad de cada unidad productiva en la distribución no son independientes de otras unidades productivas. En la medida que todas están compitiendo en el mercado, la rentabilidad de una pequeña tienda de abarrotes, por ejemplo, depende de la rentabilidad que experimentan los grandes supermercados, con una correlación evidentemente negativa entre ambas: a mayor tasa de rentabilidad del supermercado menor serán las tasa de rentabilidad de las pequeñas tiendas de abarrotes. Esta asimetría en la tasa de rentabilidad esperada provoca un estrangulamiento de la inversión, expresada por dos hechos: (i) los pequeños emprendedores dejarán de invertir (ii) mientras que los grandes invertirán siempre y cuando la inversión genere una tasa de

---

<sup>12</sup> Por stock no nos referimos únicamente a los activos productivos, también incluye la porción del mercado que posee, que se traduce en la demanda agregada que concentra (ventas totales), pues este es un capital intangible expresado usualmente en la marca.

rentabilidad equivalente a una tasa de oligopolio, la cual siempre será mayor que en situación de competencia perfecta. El siguiente gráfico esquematiza esta estrangulación de la inversión productiva en dos sectores que frenan la inversión productiva industrial y/o tecnológica por la asimetría en la distribución de la tasa de rentabilidad del capital.

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



En otras palabras la distribución asimétrica de la tasa de rentabilidad de la inversión en la economía fractura el aparato productivo en dos sectores<sup>13</sup>: (1) aquel cuya tasa de rentabilidad es demasiado baja como para que decida invertir en algo diferente al comercio, lo cual le hace dependiente de la importación de bienes finales cuyo riesgo es menor que establecer una pequeña industria. (2) Un sector de gran tamaño y tecnificación que al estar acostumbrado a altas tasas de rentabilidad con bajo riesgo (porque tiene poder en los mercados), no tiene incentivos para dejar de hacer lo que vienen haciendo: comercio e industria de poco valor agregado basado en gran medida en productos de importación de bienes terminados y semi terminados.<sup>14</sup> Este segmento tienen matices industriales pero no termina de ser un sector que jala la industrialización porque se acostumbró a tasas de rentabilidad elevadas basadas principalmente en importar producto terminado sin incurrir en costos laborales ni de transformación (maquinaria, trabajadores, etc.). En otras palabras, hay un gran tejido empresarial que en el fondo lo que hace es sustituir empleo por productos importados y así maximizar su ganancia esperada, sin incurrir en costos laborales y los riesgos asociados. Si a esto se suma la captura de mercado, en resumen tenemos un tejido empresarial que se garantiza en importar barato y vender caro.

<sup>13</sup> Aquí es importante puntualizar que en los países de la región ya se ha detectado la vigencia histórica de los dos sectores en la economía desde hace más de 50 años. Sin embargo, la pregunta es si la desigualdad de los medios de producción están contribuyendo a que estas estructuras se reproduzcan y se refuercen con el paso del tiempo.

<sup>14</sup> No descartamos que sí existen industrias que generan mucho valor agregado basada en la transformación de productos industriales, pero en economías como la ecuatoriana estos sectores son minoría frente al total del tejido empresarial.

Esto provoca que los dos sectores de la economía basen su modelo de negocio, en mayor o menor medida, en la importación o comercialización con poca transformación de las materias primas y por consiguiente baja demanda de empleo en relación a los volúmenes de ventas que produce la economía. Nos encontramos ante la realización de una economía que no despierta del todo las bondades del capitalismo virtuoso: aquel en que las fuerzas innatas de los individuos deciden invertir, emplear mano de obra, transformar materias primas y ganan un beneficio por este proceso; y así de nuevo hasta el infinito. La ausencia de este proceso, o un alejamiento de este sistema capitalista puro, lo podríamos catalogar como un *capitalismo insipiente o capitalismo rentista*, en el cual la ganancia se basa en las relaciones de poder en el mercado, poca demanda de empleo en relación a los volúmenes de venta y muchas ganancias con poca transformación industrial<sup>15</sup>. La gran encrucijada que enfrenta los países de la región es que conviven con un capitalismo mundial que está en una etapa de post industrialización -capitalismo financiero- mientras que las estructuras productivas de la región responden a lógicas rentistas. La convivencia de ambos modelos genera que sean las élites importadoras de bienes finales y exportadoras de materias primas las que se apropien de gran parte del excedente económico.

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

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

---

<sup>15</sup> o poco intensivo en tecnología

riqueza siga concentrándose los principios (libertad de emprendimiento y eficiencia) de las sociedades de mercado seguirán erosionándose. La oportunidad que tiene un individuo de iniciar una actividad productiva es limitada si el mercado se encuentra altamente concentrado. En resumen la concentración de los medios de producción estrangula la inversión, permitiendo que sólo los grandes capitales tengan el derecho de generar excedente en base a inversión especulativa o rentista. La estrangulación de la inversión trae consecuencias graves para la estabilidad macro porque restringe la oferta, la producción local, el empleo y la demanda agregada. Por lo tanto, basados en los argumentos esbozados hasta ahora, se identifican dos inconsistencias en que incurren los defensores de la libertad de mercado y los opositores a la democratización de los medios de producción:

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

la defensa de los grandes capitalistas va en contra de la tasa de ganancia de los pequeños inversores o emprendedores.

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

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

Además de distorsionar los salarios, se produce riesgos sistémicos en la generación de empleo. Al ser tan grandes y acumular gran parte del excedente de la economía, estos empleadores también generan grandes cantidades de empleo, lo cual produce que se conviertan en preocupación absoluta para la política pública: *"Too Big to fail"*. En este contexto, las políticas laborales, tributarias, crediticias y de compra pública giran alrededor de estos grandes empleadores los cuales, en época de bonanza acentúan su acumulación de riqueza pero que, en momentos de crisis acuden al Estado para salvajates con recursos públicos: ya sea vía exoneración de impuestos, flexibilización de regularizaciones laborales, subsidios o subvenciones directas. Son tan grandes que generan un riesgo sistémico para la generación de empleo. De esta forma el Estado se encuentra en una encrucijada y muchas veces, ante la incertidumbre, prefiere ceder a las exigencias de los lobbies para no correr el riesgo de perder empleo y reducción de actividad económica. Literalmente es uno de los chantajes más famosos en la economía política, donde el sector empresarial denuncia su imposibilidad de mantener el empleo y por lo tanto pide ayuda al Estado, quien al no tener información acepta las condiciones impuestas por los gremios empresariales.

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

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

### ***Problemas en la Demanda***

La alta concentración de los ingresos tanto del trabajo como del capital lleva a que se genere también una estrangulación de la demanda agregada (Carvalho y Rezai, 2014). De nuevo este estrangulamiento se sustentan en problemas de eficiencia en la asignación de las fuentes de ingreso y la demanda: hay una enorme cantidad de personas con renta baja y media-baja con poca capacidad de consumo, mientras que hay un grupo reducido de personas con mucha renta que no puede consumir todo y lo que hace es que el excedente lo vuelve a acumular (internamente o en el extranjero). Esto sin duda estrangula la demanda agregada porque gran parte de la población no puede expandir su demanda, mientras los que si pueden sólo lo harán hasta un límite, el cual se define bajo límites físico-metabólico: no pueden comer el doble ni tampoco estar en dos partes al mismo tiempo. El ser humano tiene límites fisiológicos y físicos que el sistema económico no puede vencer. Estas restricciones o frontera de posibilidades están muy bien asumidas por la economía neoclásica con la teoría de los rendimientos decrecientes (tanto en la teoría del consumidor como en la del productor). Es importante resaltar que la estrangulación de la demanda no hace referencia a la capacidad de consumo de un individuo rico versus un pobre, donde el rico siempre podrá comprar más vehículos, inmuebles, cenas y fiestas lujosas que hace que la demanda de él sea mayor. El argumento de la estrangulación de la demanda se refiere en sentido agregado, es decir, un grupo de ricos (miles) no podrían consumir potencialmente lo que millones de personas de estratos bajos podrían hacerlo en caso que tuvieran la posibilidad.

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

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

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

De esta forma caemos en una falacia al aceptar que la igualación de la riqueza siempre frena la inversión. Tenemos que considerar tres circunstancias para poder aceptar o no el

supuesto anterior: (1) qué inversión se podría estar frenando, dada la actual estructura productiva de Ecuador y la región donde predominan capitales inmobiliarios, élites importadoras o élites de exportación de bienes primarios. (2) ¿Es verdaderamente necesaria esa inversión -por lo general rentista- en un esquema de crisis de balanza comercial y necesidad de transformación de la estructura productiva?. Si la respuesta es afirmativa implícitamente confiamos que la riqueza acumulada, gracias a la "mano invisible", se dirigirá hacia la economía en forma de inversión productiva no rentista. Si este fuera el caso ¿por qué no ocurrió en más de 100 años de intentos y en los últimos 9 años de una expansión de la demanda agregada?. (3) Al evitar que una inversión (en muchos casos rentista) se vea afectada estamos poniendo una barrera de entrada, mediante la asimétrica distribución de la tasa de rentabilidad esperada, para que los pequeños y medianos inversores decidan dejar el comercio y se conviertan en pequeños industriales. Los últimos años dejan algunas lecciones aprendidas para matizar lo que se ha argumentado.

En más de 8 años Ecuador ha mantenido un crecimiento económico estable, con una pujante demanda agregada y un gasto público que ha permitido mejorar las condiciones productivas. Sin embargo, el sector empresarial no transformó las estructuras rentistas de la economía. Desde 2007 reiteradamente los ministros de industrias y los gremios empresariales han intentado dar el tan esperado impulso a la industrialización. No se lo logró, básicamente porque se reprodujo la política industrial de los últimos 100 años: incentivos tributarios y esperar que el sector empresarial se transforme por obra de magia. De nuevo se desperdició una oportunidad valiosa para encaminar al país hacia la industrialización que permita sortear las crisis externas y dejar de depender de los recursos naturales. El sector productivo no dio el salto hacia la industrialización en el mejor momento económico; en cambio el excedente de los años de auge se acumularon en forma de activos inmobiliarios o financieros sin una extrapolación real hacia la inversión productiva que genera empleo. El 2015 terminó el ciclo ascendente de la economía ecuatoriana, y de nuevo los mismo postulados se ven presentes: salvataje al sector empresarial que privatizaron las ganancias y hoy, otra vez, buscan socializar las pérdidas. Las 37 propuestas realizadas por el sector empresarial en marzo de 2015 al presidente básicamente tiene las siguientes características: más incentivos tributarios, desregularización y desmonte del sistema de impuestos. De lo que podemos identificar son ya más de 50 propuestas con la misma tónica. Llama la atención ver que no hay propuestas que busquen transformar las estructuras, no hay propuestas para cambiar los procesos productivos, sustitución de importaciones, o una nueva economía mixta en la cual el Estado invierte y el sector privado aporta y gestiona las inversiones. De la misma forma como los gremios empresariales interpelan al Estado por reglas claras, también cabe hacer la pregunta al sector privado: ¿Dónde están las ganancias de estos años? ¿por qué los excedentes no se transformaron en inversión productiva? De nuevo no cabe esta rendición de cuentas mientras se crea que la riqueza cumple únicamente una función privada de propiedad y no una responsabilidad pública de reducir las fluctuaciones económicas y

garantizar que el sistema económico ( empleo, gasto público y satisfacción de necesidades) contribuya al desarrollo de la sociedad. Los ricos y su patrimonio no sólo tienen el derecho de propiedad, también la sociedad demanda de ellos que contribuyan al desarrollo de la nación mediante el estímulo a la producción y al empleo.

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

Las distorsiones económicas en la demanda y en la oferta tiene implicaciones en los agregados económicos; su interacción y distorsiones determinan los ciclos económicos y la vulnerabilidad de la economía a crisis del sector externo y shocks producidos al interior del sistema económico. La capacidad de expandir la oferta, impulsar el empleo y garantizar una demanda agregada que estimule nueva inversión y el desarrollo del tejido empresarial están, como hemos esbozado, en función de la concentración de los medio de producción y de la concentración del consumo. Es más, la economía política tiene mucho que decir a la hora de comprender los ciclos económicos: saber quién tiene qué, es un elemento importante para entender la interacción entre los flujos y los stocks. Hay basta evidencia que demuestra que la política económica ha fracasado en controlar los ciclos cuando se hace uso únicamente de los instrumentos neoclásicos, los cuales han demostrado ser ineficaces para entender e interpretar a las economías en desarrollo. Hay que decirlo, no caminan por las calles de nuestras países agentes «Walrasianos» y peor aún «agentes representativos»; la competencia perfecta y la simetría de la información tampoco son parte del paisaje económico. Por el contrario, tenemos rentismo, poder de mercado, debilidad institucionalidad, pobreza, especulación de precios, falta de educación, información privilegiada, etc. Esto ha hecho que exista un divorcio entre los resultados macroeconómicos y la percepción de la gente sobre su nivel de bienestar económico. Si el sistema funcionaría como la economía neoclásica dice hacerlo, el capitalismo y el crecimiento del PIB estaría asociado siempre a una mejor calidad de vida. Básicamente algo estamos haciendo mal ya que la globalización, como señala Atkinson (2009), expresada como el crecimiento del PIB, no está traduciéndose en una sensación de bienestar en los individuos. Existe crecimiento económico pero la gente no se siente mejor porque hemos descuidado cómo el excedente económico se distribuye entre capital y trabajo. En Estados Unidos los incrementos del producto no han venido acompañado de la percepción de las personas de estar recibiendo el fruto de ese crecimiento económico; al parece existe un divorcio entre la macro magnitud del ingreso nacional y el ingreso personal que efectivamente perciben los ciudadanos (Atkinson, 2009).

Sthephen Roach, economista jefe de Morgan Stanley, señalaba: *"La participación del ingreso nacional que va a los dueños del capital mediante las ganancias corporativas está creciendo. La participación que va a las compensaciones [a trabadores] está cayendo. Esta no es la forma que supuestamente la democracia actúa."* (citado por Glyn, 2009). Ben

Bernanke, en la misma línea, manifestaba en 2006 el deseo que las corporaciones usen parte de sus ganancias para cumplir las demandas de mejores salarios de sus trabajadores (Glyn, 2009). En el año 2007 el ministro de finanzas alemán llamaba a las corporaciones a que *"den a los trabajadores una justa participación en sus ganancias"* o existirá el riesgo que se desencadene *"una crisis de legitimidad del modelo económico"* (citado en Glyn, 2009). Básicamente hemos mal entendido el modelo económico y su papel político para proveer una mejor calidad de vida a las mayorías. En este mal entendido, la macroeconomía ha despistado el centro de atención y ha llevado a perder por completo la capacidad de explicar cómo se forma la distribución primaria del ingreso.

Las teorías macroeconómicas sobre la determinación de la distribución del ingreso han pasado por alto los aspectos de poder de mercado (ausencia de competencia perfecta) tanto en la demanda como en la oferta. Después que David Ricardo ya en el siglo XIX catalogó a la distribución del ingreso como el principal problema de la economía política, la economía neoclásica fagocitó la dimensión política y la reformuló bajo sus lógicas marginalistas en donde la productividad marginal -expresados a través de los precios- de los factores es la determinante natural de la igualación de los mercados. La teoría marginalista, desde una concepción microeconómica, presenta debilidades evidentes que la han hecho merecedora de profundas críticas. Ahora, haberla llevado al plano macroeconómico para explicar grandes agregados, demuestra la debilidad de la disciplina económica para poder entender los sistemas económicos. Como admitió Robert Solow: *"la utilización de la teoría de la productividad marginal en términos macroeconómicos es un acto de desesperación empírica"* (citado en Feiwel, 1974). Así la macroeconomía neoclásica insiste por más de un siglo en explicar cómo, bajo supuestos "simplificadores", la teoría de la productividad marginal distribuye el producto agregado entre los factores que intervienen en el proceso productivo: capital y trabajo (Feiwel, 1974). Al abandonar el supuesto de competencia perfecta la teoría neoclásica no tiene mucho que decir al respecto (Bronfenbrenner, 1971).

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

La última evidencia la ha aportado Thomas Piketty, quien esboza la teoría por la cual el proceso de acumulación de riqueza del capitalismo actual está generando una ley de divergencia, en la cual las desigualdades se asientan a medida que el capital aumenta en relación al ingreso nacional (ratio capital/ingreso). Cuando la tasa de rendimiento del

capital ( $r$ ) es mucho mayor que la tasa de crecimiento del ingreso nacional ( $g$ ) la desigualdad aumenta, porque los dueños del capital solo tienen que reinvertir una proporción de su ingreso para incrementar su patrimonio (Piketty, 2014). Por ejemplo, si la tasa de rendimiento del capital es de un 5% y el crecimiento económico es del 2%, entonces el dueño del capital solo debe reinvertir unos dos quintos de su ingreso para que su patrimonio crezca al mismo ritmo de la economía, y cualquier inversión sobre esa proporción le permitirá incrementar la proporción de riqueza nacional que posee. Bajo este contexto patrimonial, se dan las condiciones propicias para que el rentismo prospere materializado en el capital heredado o como diferentes condiciones de partidas que imposibilita que se funden la verdadera sociedad meritocrática.

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

La desigualdad de riqueza e ingreso son consecuencia de decisiones políticas. El único período donde se logró que la tasa de crecimiento económico fuera mayor que la rentabilidad del capital fue a consecuencia de fuertes decisiones políticas acerca de impuestos directos y progresivos. *“Los impuestos no corresponden a un asunto técnico. Son eminentemente un asunto político y filosófico, quizá el más importante de todos.”* (Piketty, 2014).

## **5. El Impuesto a la Herencia en Ecuador**

El impuesto a las herencias legados y donaciones no es nuevo en Ecuador. De hecho, se instaura antes que el impuesto sobre la renta, con el decreto denominado "Ley sustitutiva a la ley de impuestos patrióticos" del año 1912 (Paz y Miño, 2015). Esta ley gravaba las sucesiones intestadas con una tarifa entre 2% y 15%. En 1918 se incorporar a la base imponible los legados y en 1920 se decreta finalmente el impuesto a herencias, legados y donaciones con una tasa progresiva entre el 0.5% y 20%. La evasión siempre fue el gran problema de este impuesto lo cual en la práctica dotaba nula progresividad y suficiencia recaudatoria. En el año 1935 la tarifa alcanzó el valor de 40%. Obviamente los grandes

capitales no se sentían amenazados porque las forma de eludir y evadir eran generalizada lo que convirtió a un impuesto de base muerta y con ningún debate social al respecto. Ya en la década de los 80 el gobierno de derecha de Febres Cordero impulsó una reforma al impuesto y estableció una tabla progresiva con tarifas desde 10 al 35%, que fue aprobada en el congreso pero que en el fondo seguía sin representar una amenaza real para los grandes capitales ya que la Dirección General de Rentas era acólito perfecto de la impúdica elusión y evasión de impuestos de las grandes fortunas.

Los siguientes 20 años transitaron son cambio importantes, en el año 1989 se unifica con el Impuesto a la Renta con una tarifa de 10% y en 2001 baja a 5%. No es está hasta el año 2007 con Rafael Correa y su Ley para la Equidad Tributaria que el impuesto a la herencia cobra no sólo protagonismo impositivo, sino también que viene cargado de un nuevo mensaje de justicia social y progresividad: en definitiva es la primera vez que la propuesta política era creíble: el sistema tributario será un instrumento de equidad y el impuesto a la herencia uno de sus brazos. A pesar restaurar una tabla progresiva de tarifas entre 5 y 35%, la elusión del impuesto siguió siendo un esquema común. No en los niveles anteriores pero la ley no gravó al mayor y mejor sistema de velar el capital: los fideicomisos, fondos de inversión y empresas en paraísos fiscales.

En mayo de 2015 Rafael Correa vuelve a proponer al país una nuevo impuesto a las herencia, más progresivo pero a diferencia del pasado, que atacaba por primera vez los históricos mecanismos de elusión. Sin duda fue la primera vez que se disputó de verdad la riqueza exacerbada fruto de una inequidad estructural basada en el poder de facto en el mercado y de una economía rentista que socaba los pilares de la movilidad social. No hay posibilidad de hablar de libertad de trabajo, emprendimiento y prosperidad en base al esfuerzo mientras la sociedad siga fundándose sobre la riqueza heredada. Es la primera vez que el Estado disputó de verdad la riqueza y sin duda los poderes se manifestaron de forma automática. Se topó el nervio central del poder económico, la riqueza.

La potente resonancia mediática de los poderes posicionó un mensaje amputado y viciado que provocó desinformación y rechazo sin fundamento. El mensaje fue: las tarifa será del 77%, es decir, que de cada 100 dólares de herencia, debía pagar 77 dólares. Falso. En este argumento falaz se escondía dos miedos de los verdaderos dueños del patrimonio: (I) Se subía a 47% la tarifa marginal (no a toda la riqueza) sólo a los más ricos, lo cual por supuesto que provocaría que los ricos pagarán más al recibir una riqueza que no hicieron nada por generarla. (II) Los mecanismos de elusión (fideicomisos) quedaban estériles para evitar el impuesto lo cual provocaba que por primera vez sí deberían cumplir con la ley.

La falacia que se construyó sobre el valor de la tarifa debe ser desmontada. Como se sabe, la tarifa es marginal, es decir, aplica sobre los valores excedentarios, en ningún caso aplica sobre toda la base imponible. Por ejemplo, si se hereda un patrimonio mayor a 566 mil dólares se paga por lo que exceda de ese valor un porcentaje de 47%. Es decir, de cada

dólar que exceda los 566 mil dólares, el Estado se queda con 0,47 centavos. Esto es diferente que gravar a todo el patrimonio con el 47%. Para tener una mirada real de cuanto se paga por el patrimonio global se debe obtener el tiempo impositivo efectivo, que es el pago del impuesto dividido para el patrimonio total. Este valor se muestra en la siguiente tabla, de acuerdo a los tramos de de base imponible.

**Tabla 1. Tipo impositivo efectivo Proyecto de Ley de Herencias (2015)**

<b>Salarios Básicos (número)</b>	<b>Desde USD</b>	<b>Hasta USD</b>	<b>Tarifa Excedente (%)</b>	<b>Tipo Impositivo efectivo Medio (%)</b>	<b>Tipo Máximo (%)</b>
100	0	35.400	0,00%	0,00%	0,00%
200	35.400	70.800	2,50%	0,83%	1,25%
400	70.800	141.600	7,50%	3,33%	4,38%
800	141.600	283.200	17,50%	8,75%	10,94%
1.600	283.200	566.400	32,50%	18,13%	21,72%
2.400	566.400	más	47,50%	32,90%*	

Fuente: SRI

Elaborado: Chicaiza (2016)

\* Supone una herencia de 1 millón de USD

La quinta columna de la tabla 1 muestra el tipo impositivo efectivo medio. La cuarta columna muestra la tarifa aplicable a cada tramo. Así por ejemplo, en el tercer tramo de la tabla (patrimonio heredado entre 70 mil y 141 mil dólares) la tarifa es de 7,5%, efectivamente pagará en promedio una tarifa de 3,3%. Es decir, si recibo 105 mil dólares debería pagar aproximadamente 3.400 dólares. Es importante notar que el hecho de recibir 100 mil dólares de herencia quiere decir que el patrimonio heredado total es mucho mayor, en promedio 6 veces más. ¿Por qué?. Si en una familia con 3 hijos (supuesto en base a las declaraciones de herederos del impuesto hasta 2014), al morir los padres los hijos declaran su herencia 2 veces, una por cada padre. Entonces si son tres hijos la herencia se fragmenta en 6 bases imponibles diferentes. Es decir si una persona recibió una herencia de 100 mil dólares quiere decir que la familia tenía un patrimonio de 600 mil dólares.

Si extrapolamos este argumento una herencia, por ejemplo, de 1 millón de dólares le tocaría pagar el 32% en términos efectivos. Con los supuestos anteriores, para recibir una herencia de 1 millón quiere decir que el patrimonio familiar era de 6 millones de dólares. Podría asegurar que ningún de los lectores de esta revista son miembros de una familia con un patrimonio de 6 millones de dólares. Utilizando la base de herencias de 2013 Chicaiza (2015) construye la incidencia del proyecto de ley para saber cómo se distribuye los perjudicados del impuesto. Utilizando la información de todas las declaraciones realizadas al SRI en el año 2013 se reconstruye cómo hubiesen tenido que pagar con el proyecto de ley. La siguiente tabla muestra esta información

**Tabla 2. Incidencia del impuesto<sup>(1)</sup> del proyecto de herencias (2015)**

<b>Rango base imponible (USD)</b>	<b>Herencia (% de contribuyentes)</b>	<b>Promedio de herencia (USD)</b>	<b>Impuesto promedio (USD)</b>	<b>Tipo impositivo promedio</b>
<b>0 - 35.400</b>	93,68%	4.597	-	0,00%
<b>35.400 - 70.800</b>	4,15%	49.898	29	0,06%
<b>70.800 - 141.600</b>	1,60%	91.504	784	0,86%
<b>141.600 - 283.200</b>	0,42%	197.307	13.960	7,08%
<b>283.200 - 566.400</b>	0,10%	385.559	58.055	15,06%
<b>Más de 566.400*</b>	0,04%	1.133.532	349.348	30,82%

(1) Nota: Los datos se basan en las declaraciones del año 2013

Fuente: SRI

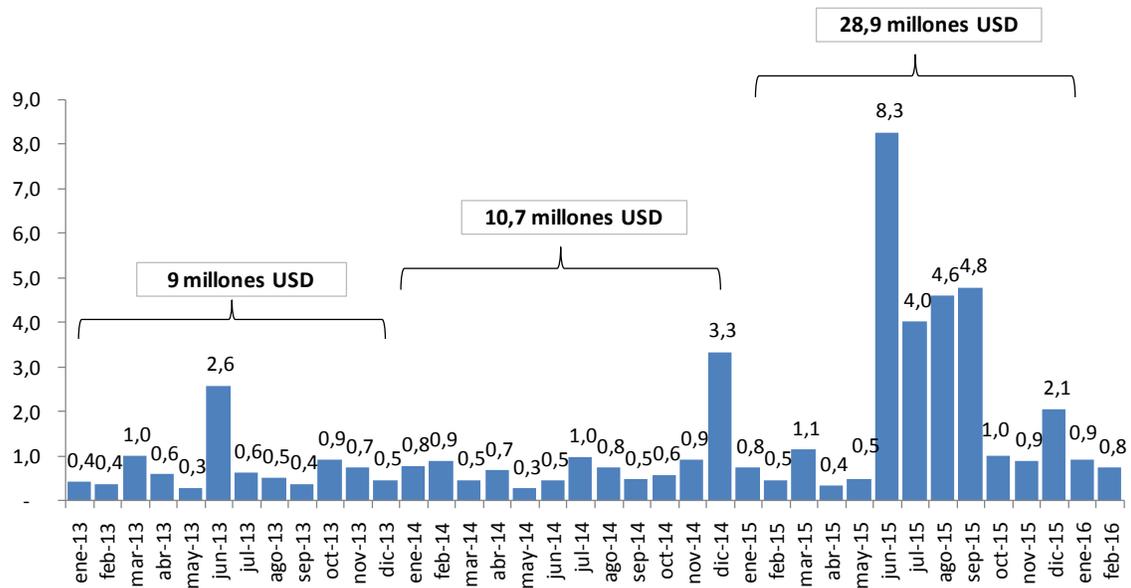
Elaborado: Chicaiza (2016)

\* Supone una herencia de 1 millón de USD

Con el proyecto de ley el 93% de contribuyentes no pagarían impuesto. El 4% de los contribuyentes pagarían en promedio un impuesto de 29 dólares, el 1,6% pagaría en promedio 784 dólares. Es decir, el 98% de personas que declaran una herencia de hasta 141 mil dólares pagan menos de 784 dólares. Sólo el 0,04% de las contribuyentes tributan a la tarifa más alta y deberán pagar un impuesto de aproximadamente 300 mil dólares. Existe un divorcio entre los hechos y la opinión ciudadana, que demostró cómo la comunicación social, en vez de cerrar la brecha de información entre los hechos y las precepciones, lo que hizo es ampliarla aún más.

Mientras en las calles las élites y las clases medias vulnerables a la comunicación protestaban, a la par acudían a declarar con desesperación aquellos que sabían que al no declarar el impuesto con el paso de los años la obligación prescribía. Era una práctica habitual no declara y espera que la ley extinga la obligación. Ante la expectativa del proyecto, las declaraciones del impuesto se triplicó. Esta información se muestra en el siguiente gráfico.

**Gráfico 1. Cambio de comportamiento de la recaudación del impuesto a Herencias en millones de dólares (2013-2016)**



Fuente: SRI  
 Elaborado: autor

Durante el año 2013 y 2014 hay dos meses que la recaudación se incrementa considerablemente debido al cobro de herencias que eran emblemáticas de las familias más ricas del país. Exceptuando esos puntos la recaudación mensual promedio entre 2013 y 2014 no alcanzó ni el millón de dólares. El proyecto de ley fue anunciado por el presidente el 15 de mayo de 2015, en junio de 2015 la recaudación fue de 8 millones de dólares, 8 veces más que el promedio de los últimos años. Entre julio y septiembre 2015 la recaudación fue de 4 millones en promedio. A partir de octubre la recaudación volvió a los niveles históricos de 1 millón de dólares. Es evidente cómo el cambio de comportamiento, ante las expectativas, pusieron de manifiesto una voluntad de eludir el impuesto y el rechazo violento de los ricos al impuesto, no por una verdadera preocupación por el sector productivo, sino por no perder los privilegios propios de una sociedad estamental de la época medieval.

## REFERENCIAS

Acemoglu, D., Johnson, S. y Robinson, J. (2004). Institutions as The Fundamental cause of long-run growth, National Bureau of Economic Research, Working Paper 10481.

Acemoglu, D., Johnson, S. y Robinson, J. (2012). Why Nations Fail. The origins of power, prosperity and poverty. Profile Books, London.

- Acemoglu, D. (2011). Thoughts on Inequality and the Financial Crisis. *Presentation at the American Economic Association Annual Meeting*.
- Alesina, A. y Glaeser, E. (2004). "Fighting Poverty in the US and Europe: A World of Difference", Oxford University Press, Oxford.
- Atkinson, A.B. (2009). Factor Share: The principal problem of political economy?, *Oxford Review of Economic Policy*, 25, No 1, pp 3-16.
- Bronfenbrenner (1971). *Income Distribution Theory*.
- Carvalho, L., & Rezai, A. (2014). Personal Income Inequality and Aggregate Demand.”. *Working Paper 2014-23 Department of Economics University of São Paulo*.
- Cingano, F. (2014). Trends in Income Inequality and its Impact on Economic Growth. *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*(163).
- Cohen, G. (2014), Por una vuelta al socialismo, Siglo XXI EDITORES, Buenos Aires.
- Dabla-Norris, E., Kochhar, K., Ricka, F., Suphaphiphat, N., & Tsounta, E. (Junio de 2015). *INTERNATIONAL MONETARY FUND*. Obtenido de Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective: [www.imf.org/external/pubs/ft/sdn1513.pdf](http://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn1513.pdf)
- Easterly, W. (2007). "Inequality does cause underdevelopment: Insights from a new instrument", *Journal of Development Economics*, 84, pp. 755–776.
- Engermann, S. y Sokoloff, K. (1997). "Factor endowments, institutions, and differential paths of growth among new world economies: a view from economic historians of the United States. en: Haber, Stephen (Ed.), *How Latin America Fell Behind*. Stanford University Press, Stanford CA.
- Engerman, S., Sokoloff, K. (2005). “The evolution of suffrage institutions in the Americas”, *Journal of Economic History*, 65 (4), pp. 891–921.
- Engerman, Stanley L., Mariscal, E. y Sokoloff, K. (2002). "The Evolution of Schooling Institutions in the Americas, 1800–1925". Working Paper. University of California, Los Angeles.
- Galor, O., & Moav, O. (2004). From Physical to Human Capital Accumulation: Inequality and the Process of Development. *Review of Economic Studies*, 71(4), 26-1001.
- Glyn, A. (2009). "Functional distribution and inequality", en Salverda, W., Nolan, B. y Smeeding, T., *The Oxford Handbook of Economic inequality*. Oxford University Press.

- Feiwel, G. (1974) "On Kalecki's Theory of income distribution", *The Economist*, 122, No 4.
- FMI (2014). Boletín de Novedades, Conferencia Dumbleby de 2014, <http://www.imf.org/external/Spanish/pubs/ft/survey/so/2014/NEW020314AS.htm>
- Jacobs, D. (2015). "Extreme Wealth is not merited", Oxfam discussion paper
- Khan, B. y Sokoloff, K. (2004). "The innovation of patent systems in the nineteenth century: a comparative perspective", National Bureau of Economic Research, Working Paper.
- Kumhof, M., & Rancière, R. (2010). Inequality, Leverage, and Crises. *IMF Working Paper 10/268 International Monetary Fund*.
- Kumhof, M., Lebarz, C., Rancière, R., Richter, A., & Throckmorton, N. (2012). Income Inequality and Current Account Imbalances. *IMF Working Paper 12/08 International Monetary Fund*.
- Lichbach, M. (1989). An Evaluation of 'Does Economic Inequality Breed Political Conflict?' Studies. *World Politics*, 41(4), 70-431.
- Mork, R., Stangeland, D. y Yeung, B. (1999). "Inherited Wealth, Corporate Control and Economic Growth: The Canadian Disease?", NBER WP 6814.
- Nozick, R. (1973). Distributive Justice. *Philosophy and Public Affairs*, 3(1), 45-126.
- Oglietti, G., Andino, M. y Oliva, N. (2015). "Transformar el metabolismo social del capital: los retos del cambio en la matriz productiva", Documento de Trabajo, Centro Estratégico Latinoamericano de geopolítica CELAG, <http://www.celag.org/wp-content/uploads/2015/05/Documento-2-Transformar-el-metabolismo.pdf>.
- Paz y Miño, J. (2015). "Historia de los impuestos en Ecuador", Primera Edición, Servicio de Rentas Internas.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty First Century*, Belknap Harvard.
- Rajan, R. (2010). *Fault Lines*. Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Ravallion, M. (2001). Growth, Inequality and Poverty: looking beyond averages, *World Development*, 29 (11), pp. 1803-1815.
- Rosanvallon, P. (2012). "La sociedad de iguales, primera Edición, Manantial, Buenos Aires.
- Ravallion, M. (2004). Pro-Poor Growth: A Primer. *Policy Research Working Paper Series 3242 World Bank*.

- Ramos, X. y Van de gaer, D. (2012). " Empirical Approaches to Inequality of Opportunity: Principles, Measures, and Evidence", IZA Discussion paper NO. 6672.
- Sandmo, A. (2013). " The Principal Problem in Political Economy: Income Distribution in the History of Economic Thought", Discussion Paper, Norwegian School of Economics.
- Sokoloff, K. y Engerman, S. (2000). "Institutions, factor endowments, and paths of development in the New World", *Journal of Economic Perspectives*, 14 (3), pp. 217–232.
- Sokoloff, K., Zolt, E. (2005). "Inequality and the evolution of institutions of taxation: evidence from the economic history of the Americas", paper presented at NBER Workshop on Political Economy. November.
- Stiglitz, J. (2012). *The Price of the Inequality: How Today's Divided Society Endangers our Future*. Londres: W.W. Norton & Company.