UNIVERSIDAD DE MÁLAGA
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA
(POLÍTICA ECONÓMICA)
Málaga, 2001

EL PAPEL DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO

Tesis Doctoral presentada por:
Salvador Pérez Moreno
Dirigida por:
Dr. Antonio García Lizana

«El dolor hace pensar al hombre. El pensamiento hace al hombre sabio. La sabiduría nos conduce a la verdad»

PROVERBIO DE OKINAWA

ÍNDICE

0. PREFACIO

0.1. Planteamiento del problema 10
0.2. La tesis que se sostiene 12
0.3. Estructura de la investigación 13
0.4. Advertencias previas 15
0.5. Agradecimientos 17

I. RELACIONES ENTRE DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO 20

1. PRINCIPALES APORTACIONES A LA RELACIÓN ENTRE DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

1.1. Esbozo histórico 21
1.2. Clasificación de las aportaciones 23
1.3. Relación de incompatibilidad tendente a compatibilidad: el crecimiento genera desigualdad y más adelante estimula la equidad 29
1.4. Relación de compatibilidad 40
1.4.1. Compatibilidad unidireccional 40
1.4.1.1. El crecimiento económico favorece la equidad 40
1.4.1.2. La equidad favorece el crecimiento económico 42
1.4.2. Compatibilidad bidireccional 63
1.4.2.1. Compatibilidad bidireccional intrínseca: el crecimiento económico y la equidad se refuerzan mutuamente 63
1.4.2.2. Compatibilidad bidireccional inducida: determinados elementos favorecen el crecimiento y la equidad conjuntamente 69

2. UNA RELACIÓN ESPECÍFICA ENTRE DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO: LA «HIPÓTESIS L»

2.1. La relación propuesta por el Equipo ECB: la «hipótesis L» 76

2.2. Contrastación de la «hipótesis L» 83
2.2.1. La medición de la distribución de la renta 84
2.2.2. Países de la OCDE 89
2.2.3. Países de América Latina y el Caribe, África y Asia 101
2.3. Implicaciones teóricas de la «hipótesis L» 114
2.4. Consecuencias de política económica de la «hipótesis L» 119
2.5. Consideraciones finales 121

II. RELACIÓN ENTRE DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO EN EL PENSAMIENTO KEYNESIANO 124

3. KEYNES: UNA FIGURA CLAVE EN LA RELACIÓN ENTRE DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

3.1. La muerte de Keynes, ¿una realidad o una coartada? 125
3.2. La deslegitimación keynesiana de la desigualdad distributiva 131
3.3. El estudio de la relación entre distribución de la renta y crecimiento económico en el pensamiento keynesiano 134

4. ANÁLISIS DEL SUSTRATO BIOGRÁFICO DEL PENSAMIENTO KEYNESIANO. SU POSICIÓN ANTE LA JUSTICIA SOCIAL

4.1. La vida de Keynes como sustrato de su obra 137
4.2. El influjo del entorno familiar y académico en la sensibilidad social de Keynes 138
4.3. Vida profesional, actividad científica y opciones éticas 146
4.3.1. La gestación de las grandes aportaciones 155
4.4. Unas reflexiones sobre las conexiones entre la vida y obra de Keynes. Su posición ante la justicia social 161

5. EL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN EL PENSAMIENTO KEYNESIANO

5.1. Algunas aproximaciones del pensamiento keynesiano al crecimiento económico en el largo plazo 170
5.2. Las aportaciones de Keynes al crecimiento económico en el corto plazo . 173

6. EL PAPEL DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA EN EL CONSUMO EN EL PENSAMIENTO KEYNESIANO

6.1. Factores explicativos del gasto en consumo 179
6.1.1. Factores objetivos de la propensión a consumir 181
6.1.2. Factores subjetivos de la propensión a consumir 185
6.2. Características de la propensión a consumir 187
6.3. El multiplicador de la inversión 193
6.4. Principales desarrollos de la teoría del consumo a raíz de la aportación keynesiana 196
6.5. La función de consumo keynesiana *versus* la AIH 201
6.6. Unas reflexiones sobre la validez de la función de consumo keynesiana .. 205

7. EL PAPEL DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA EN LA INVERSIÓN EN EL PENSAMIENTO KEYNESIANO

7.1. Factores explicativos del gasto en inversión 209
7.1.1. El tipo de interés 210
7.1.2. La eficiencia marginal del capital 213
7.2. Unas reflexiones sobre la teoría keynesiana de la inversión 219
7.3. Principales dificultades en la modelización de la teoría keynesiana de la inversión 221
7.4. Principales desarrollos de la teoría de la inversión a raíz de la aportación keynesiana 223

8. ANÁLISIS EMPÍRICO DE LA INCIDENCIA DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA EN EL CONSUMO EN EL MARCO DEL PENSAMIENTO KEYNESIANO

8.1. Esquema causal de la relación entre distribución de la renta y crecimiento económico en el pensamiento keynesiano 226
8.2. Contrastación empírica de la influencia distributiva subyacente en la determinación del consumo 231
8.2.1. Algunas consideraciones metodológicas 234

8.2.2. Análisis de los gastos de consumo por grupos de rentas a partir de los datos de las EPF 80-81 y 90-91 237
8.3. Análisis simulador de los impactos de las políticas redistributivas de prestaciones sociales sobre los gastos de consumo de los hogares a partir de la EPF 90-91 244
8.3.1. Algunas consideraciones metodológicas 244
8.3.2. Impactos de las prestaciones sociales sobre los gastos de consumo de los hogares 249
8.4. Las políticas redistributivas, ¿una fuente de ineficiencia? 251

III. CONCLUSIONES 255

9. CONCLUSIONES Y SINOPSIS

9.1. Conclusiones generales 256
9.2. Sinopsis 258
9.3. Algunas líneas de investigación para el futuro 271
9.4. ¿Un posible nexo entre Ética y Economía? 278

10. BIBLIOGRAFÍA

10.1. Bibliografía de J. M. Keynes 281
10.2. Bibliografía de otros autores 282
10.3. Principales direcciones de Internet 309

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1.1. Clasificación de las principales aportaciones a la relación entre distribución de la renta y crecimiento económico 28
Cuadro 1.2. Crecimiento, desigualdad y pobreza (Deininger y Squire, 1996) .. 39
Cuadro 2.1. Países de la OCDE (*circa* 1994) 90
Cuadro 2.2. Unión Europea (1993) 94
Cuadro 2.3. Unión Europea. Modelo potencial $(PIBpc = \alpha \cdot H^{\beta})$ 96
Cuadro 2.4. Unión Europea. Modelo exponencial $(PIBpc = \alpha \cdot \beta^{H})$ 96
Cuadro 2.5. Unión Europea. Modelo potencial $(PIBpc = \alpha \cdot H^{\beta})$ 97
Cuadro 2.6. Unión Europea. Modelo exponencial $(PIBpc = \alpha \cdot \beta^{H})$ 97
Cuadro 2.7. Estados Unidos (1994) 98
Cuadro 2.8. Estados Unidos. Modelo potencial $(PIBpc = \alpha \cdot H^{\beta})$ 99
Cuadro 2.9. Estados Unidos. Modelo exponencial $(PIBpc = \alpha \cdot \beta^{H})$ 99
Cuadro 2.10. Países de América Latina y el Caribe (*circa* 1992) 103
Cuadro 2.11. Países de América Latina y el Caribe. Modelo potencial $(PIBpc = \alpha \cdot H^{\beta})$ 104
Cuadro 2.12. Países de América Latina y el Caribe. Modelo exponencial $(PIBpc = \alpha \cdot \beta^{H})$ 104
Cuadro 2.13. Países de África (*circa* 1992) 105
Cuadro 2.14. Países de África. Modelo potencial $(PIBpc = \alpha \cdot H^{\beta})$ 106
Cuadro 2.15. Países de África. Modelo exponencial $(PIBpc = \alpha \cdot \beta^{H})$ 106
Cuadro 2.16. Países de Asia (*circa* 1993) 107
Cuadro 2.17. Países de Asia. Modelo potencial $(PIBpc = \alpha \cdot H^{\beta})$ 108
Cuadro 2.18. Países de Asia. Modelo exponencial $(PIBpc = \alpha \cdot \beta^{H})$ 108
Cuadro 8.1. Factores de corrección (ptas. constante 1990) 237
Cuadro 8.2. EPF 80-81. Grupos de renta..... 238
Cuadro 8.3. EPF 90-91. Grupos de renta 238
Cuadro 8.4. EPF 80-81. Porcentaje de ingresos y gastos de los grupos de renta (ptas. constante 1990) 238

Cuadro 8.5. EPF 90-91. Porcentaje de ingresos y gastos de los grupos de renta (ptas. constante 1990) 239
Cuadro 8.6. EPF 80-81. Ajuste econométrico (MCO) 240
Cuadro 8.7. EPF 90-91. Ajuste econométrico (MCO) 240
Cuadro 8.8. EPF 80-81. Ajuste econométrico (MCO con matriz de varianzas y covarianzas consistente de White)..... 241
Cuadro 8.9. EPF 90-91. Ajuste econométrico (MCO con matriz de varianzas y covarianzas consistente de White)..... 241
Cuadro 8.10. Propensión Marginal a Consumir 242
Cuadro 8.11. Propensión Media a Consumir 243
Cuadro 8.12. Eficiencia de las prestaciones sociales para aumentar los gastos de consumo de los hogares (ptas. 1990) 249
Cuadro 9.1. Países mediterráneos (*circa* 1990) 273
Cuadro 9.2. Países mediterráneos. Modelo potencial $(PIBpc = \alpha \cdot H^{\beta})$ 274
Cuadro 9.3. Países mediterráneos. Modelo exponencial $(PIBpc = \alpha \cdot \beta^{H})$ 274

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.1. «Hipótesis U» de Kuznets 32
Figura 1.2. G. Myrdal 53
Figura 1.3. M. P. Todaro 53
Figura 2.1(a). Relación entre crecimiento y equidad 77
Figura 2.1(b). Relación entre crecimiento y equidad 79
Figura 2.2. Relación entre crecimiento y falta de equidad 82
Figura 2.3. Países de la OCDE (*circa* 1994). Umbral de pobreza: mitad de la renta media nacional 91
Figura 2.4. Países de la OCDE (*circa* 1994). Umbral de pobreza: mitad de la renta mediana nacional 92
Figura 2.5. Unión Europea (1993). Umbral de pobreza nacional 96
Figura 2.6. Unión Europea (1993). Umbral de pobreza europea 97
Figura 2.7. Estados Unidos (1994) 99
Figura 2.8. Países de América Latina y el Caribe (*circa* 1992) 104
Figura 2.9. Países de África (*circa* 1992) 106
Figura 2.10. Países de Asia (*circa* 1993) 108
Figura 2.11. Países de América Latina y el Caribe, África y Asia (*circa* 1992) . 111
Figura 6.1. Función de consumo 193
Figura 7.1. Función de preferencia por la liquidez 212
Figura 7.2. Función de inversión respecto al tipo de interés 213
Figura 7.3. Función de inversión respecto a la eficiencia marginal del capital .. 214
Figura 8.1. Esquema causal de la relación entre distribución de la renta y crecimiento económico en el pensamiento keynesiano 229
Figura 9.1. Países mediterráneos (*circa* 1990) 273

0. PREFACIO

0.1. Planteamiento del problema

La prelación entre distribución de la renta y crecimiento económico es una cuestión que, de una u otra forma, sale a relucir en cualquier debate económico que se precie. De hecho, las distintas posturas que suelen esgrimirse entre los economistas ante aspectos tan variados de la actualidad como los procesos de integración económica, las reformas fiscales y laborales o la propia liberalización de la economía, suelen estar relacionadas en buena parte con la prioridad que las diferentes posiciones conceden a cada uno de estos objetivos, de acuerdo con su enfoque teórico y su ideal de sociedad.

Puede entenderse, incluso, que el binomio crecimiento-distribución de la renta constituye una de las esencias de la distinción entre las distintas corrientes políticas. Por un lado, se encuentran las opciones que dan mucha importancia en su conducta moral y en su iniciativa política a la igualdad y a las formas de atenuar y reducir los factores de desigualdad. Por otro lado, aquellas otras que anteponen el crecimiento económico que generan las reglas de juego de la economía de mercado a cualquier otro objetivo, amparándose en el principio de libertad que enarbola el sistema capitalista. Entre ambos extremos, encontramos un amplio espectro político que nos invoca a avanzar, desde ópticas muy variadas, en la conjunción de los principios de igualdad y libertad.

Hoy día, una gran parte de la opinión pública considera deseable por sí misma la disposición de una distribución de la renta más igualitaria desde el punto de vista de la justicia social. No obstante, existe igualmente una idea muy extendida que sostiene que este logro puede suponer un elevado coste económico para la sociedad y que debe aguardarse a épocas de «vacas gordas» para alcanzar ciertos avances en esta dirección, confiando en que los beneficios del crecimiento económico alcancen a toda la población.

A este respecto, son muy elocuentes las palabras del expresidente del Gobierno Felipe González, cuando advertía durante su primer mandato:

> «Alguien me dirá que hago una política económica que sólo favorece a las empresas, y yo le diré: tiene usted razón, queremos que las empresas vayan saneándose, vayan recuperando su excedente [para que] se llegue a ese punto de inflexión en que las empresas empiecen a generar empleo [...] Es de sentido común» (Diario de Sesiones, II Legislatura, núm. 157).

Aparece, de este modo, claramente definida la idea de que en esta época se estaba haciendo una política manifiestamente favorable para el excedente con el propósito de estimular las expectativas empresariales, dado que esta era la única política con «sentido común» capaz de alentar el crecimiento económico y la creación de empleo, que, a juicio del Gobierno, constituía la principal variable a efectos de la distribución de la renta.

De este razonamiento se deduce que el Ejecutivo español parece concebir en este período una relación de incompatilidad entre crecimiento y distribución, centrando sus preferencias en el crecimiento económico aun a costa de sacrificar en una cierta proporción la distribución personal de la renta. Posteriormente, se esperaba que el propio crecimiento económico conllevase una mejor distribución de la renta, a medida que se incrementase el ritmo de creación de empleo.

Resulta igualmente significativa en este sentido la proclama del Doctor Luis Ángel Rojo, uno de los más importantes macroeconomistas de este país, a mediados de la década de los noventa. El entonces Gobernador del Banco de España afirmaba que «el Estado del bienestar había podido provocar un exceso de equidad en España, lo que quizá habría llevado consigo una merma de eficiencia y crecimiento económico» (Torres López, 2000a, p. 53). Como puede comprenderse, esta reflexión no parece otra cosa que una forma sibilina de indicar a la sociedad que debemos sacrificar la equidad en cierta medida en favor de la prosperidad económica.

Por su parte, la estrategia política del Gobierno del Partido Popular en el tema que nos ocupa no parece diferir en demasía en relación con las referidas directrices, aunque con más éxito en términos de empleo y menos énfasis, al menos en la dialéctica política empleada, en la distribución de la renta. En cualquier caso, lo que parece incuestionable es que, después de un cuarto de siglo de democracia en España, las desigualdades en la distribución personal de la renta y el diferencial de

producción por habitante con respecto a la Unión Europea continúan siendo importantes.

Este tipo de posturas tan generalizada en la clase gobernante, junto con la visión harto frecuente de considerar a las políticas sociales como subordinadas, meras consumidoras de recursos, olvidando su capacidad para crear riqueza, nos lleva a afirmar que la relación de compatibilidad ente distribución de la renta y crecimiento económico en la cual la distribución favorece el crecimiento, sugerida en la literatura económica desde distintas vertientes, apenas parece tener hueco en los idearios políticos del poder establecido.

Esperemos que esta tesis pueda contribuir algo en la argumentación y difusión de esta línea de pensamiento, aportando evidencias teóricas y empíricas convincentes que permitan avanzar en el conocimiento de la misma, contrarrestando así las extendidas opiniones contrarias a dicha relación entre distribución y crecimiento que se ciernen sobre nuestra sociedad.

0.2. La tesis que se sostiene

El reducido peso que la reseñada relación entre distribución de la renta y crecimiento económico posee en los ámbitos políticos y en la opinión pública, en general, parece concordar con el escaso protagonismo que la misma ha disfrutado en la bibliografía especializada hasta hace pocos lustros.

Desde su puesta en escena en 1955, la conocida «hipótesis U» de Kuznets, que sostiene que la distribución de la renta se hace menos equitativa en una primera fase del crecimiento económico, tendiendo a aumentar la equidad cuando éste se consolida, ha acaparado la atención de la mayoría de los economistas que se han acercado a este tema, llegando a aceptarse por algunos casi como si de una ley natural se tratara.

A propósito de esta postura, pueden encontrarse, aunque en un contexto distinto y distante en el tiempo, posiciones relevantes a lo largo de la historia del pensamiento económico cuyas explicaciones están en consonancia con cada uno de los tramos aducidos en la propuesta de Kuznets. El pensamiento marxiano y marshalliano, respectivamente, constituyen una prueba fehaciente de ello.

Asimismo, entre los autores que se han planteado el signo de la influencia de la distribución de la renta sobre el crecimiento económico, las aportaciones de algunos economistas clásicos han tenido gran eco en la disciplina, arguyendo éstos que la desigualdad en la distribución de la renta favorece el crecimiento económico.

En esta tesis, de acuerdo con los resultados de los estudios que viene realizando el Equipo de Investigación *Economía Cuantitativa del Bienestar* (ECB) de la Universidad de Málaga, centramos nuestra atención especialmente en la relación entre estos objetivos de política económica desde la óptica de la distribución de la renta, en la medida en que ésta parece desempeñar un papel relevante en el proceso de crecimiento, y ante el palmario fracaso mostrado por el crecimiento económico en el reparto equitativo de los beneficios. Millones de personas están ahí para confirmarlo.

En concreto, lo que nos interesa es contrastar la hipótesis de que existe ***una relación de compatibilidad entre distribución de la renta y crecimiento económico en la cual la distribución condiciona las posibilidades del crecimiento y constituye un referente causal de éste desde un punto de vista especulativo.***

Con la contrastación de esta hipótesis se pretende demostrar, frente a las distintas posiciones que menosprecian -o incluso niegan- la importancia de la equidad en la distribución de la renta en el proceso de crecimiento económico, ***la tesis de que la distribución de la renta constituye un elemento determinante en el crecimiento económico.***

0.3. Estructura de la investigación

La estructura de esta tesis consta de dos partes que están concatenadas por un hilo conductor que responde al objetivo trazado. En la primera parte se destina el primer capítulo a reunir, clasificar y analizar las principales aportaciones teóricas y empíricas esgrimidas a lo largo de la historia del pensamiento económico en torno a la relación entre distribución de la renta y crecimiento económico, deteniéndonos especialmente en lo que respecta a las contribuciones partidarias de la relación de compatibilidad en sus distintas variantes.

Acto seguido, ante el desinterés mostrado por los distintos autores acerca de la forma funcional de esta relación, en el segundo capítulo proponemos una relación específica de compatibilidad que viene sosteniendo el Equipo ECB desde hace algunos años, a la cual denominamos «hipótesis L» en esta tesis. En este sentido, aportamos nuevas contrastaciones empíricas relativas a diferentes ámbitos geográficos mundiales, al tiempo que avanzamos en la consolidación de un soporte teórico concordante con la misma, indagando posibles vínculos de causalidad, antes de exponer una serie de reflexiones a propósito de las consecuencias de política económica que se derivan de la mencionada relación particular entre los objetivos distribución y crecimiento.

Posteriormente, a partir de los descubrimientos empíricos manifiestos, nos planteamos el reforzamiento de los mismos mediante el estudio de la relación de causalidad en el sentido equidad→crecimiento económico desde un punto de vista especulativo. Bajo tales orientaciones teleológicas, emprendemos tal empresa en el marco del pensamiento económico keynesiano, un significativo referente en la Ciencia Económica moderna.

En este contexto, comenzamos la segunda parte de la tesis dedicada a la relación causal entre distribución y crecimiento en el pensamiento keynesiano, subrayando su relevancia en este campo, amén de valorar la vigencia actual de la argumentación sustancial del mismo. Seguidamente, en el cuarto capítulo realizamos un recorrido por la vida y obra de Keynes con objeto de profundizar en el sustrato biográfico donde hunden los cimientos sus postulados económicos, prestando particular atención a su posición ante la justicia social.

En el siguiente capítulo, dado que para Keynes la distribución de la renta ocupa un lugar accesorio con respecto al crecimiento económico**,** señalamos, en un principio, algunas de las aproximaciones de Keynes al crecimiento económico en el largo plazo, así como las directrices generales de las principales aportaciones de Keynes al crecimiento económico en el corto plazo presentadas tanto en el *Treatise on Money* como en *The General Theory*.

Acto seguido, y en el marco del proceso de crecimiento económico descrito por Keynes en su *General Theory*, dedicamos el capítulo seis al análisis de la incidencia

de la distribución de la renta sobre el consumo, resaltando además las características de la función de consumo propuesta originalmente por el autor de Cambridge, así como los desarrollos de la teoría del consumo surgidos a partir de la aportación keynesiana y la relación de ésta con las mismas. De manera análoga, en el capítulo siete se examina el papel que Keynes confiere en su obra magna a la distribución de la renta en la determinación de la inversión, apuntando también las principales dificultades que conlleva la modelización de su teoría de la inversión, además de los principales desarrollos teóricos que han surgido a partir de la propuesta keynesiana.

En el capítulo ocho, a raíz del mencionado análisis teórico, se realiza un análisis empírico acerca de la incidencia de la distribución de la renta en el consumo a partir de las Encuestas de Presupuestos Familiares 80-81 y 90-91, toda vez que dicha incidencia constituye el centro de gravedad en torno al cual gravita la influencia de la distribución de la renta en la demanda agregada en el pensamiento keynesiano. Inmediatamente, se efectúa un análisis simulador de los impactos de las políticas redistributivas de prestaciones sociales sobre los gastos de consumo de los hogares, empleando en este caso la EPF 90-91 como única fuente básica de información, antes de presentar unas apreciaciones finales en relación con la supuesta ineficiencia económica de las políticas redistributivas que caracterizan al Estado del bienestar.

El trabajo termina con un apartado conclusivo, en el que se desarrollan las conclusiones generales que se desprenden de esta investigación y una relación sinóptica de las principales consideraciones que se recogen en la misma. Una exposición de algunas líneas de investigación que pueden orientar nuestro estudio en un futuro y unas reflexiones sobre la posible intersección de la tesis abogada entre la Ética y la Economía constituyen el cierre de este estudio.

0.4. Advertencias previas

En el análisis económico, como en cualquier acto humano, siempre hay implícitos unos juicios de valor que muestran la deseabilidad o no deseabilidad de determinadas situaciones, y que responden en buena medida al cuadro axiológico del analista. Dada la dificultad para objetivar tales juicios, de acuerdo con la opinión

vertida por G. Myrdal, entendemos conveniente que el propio investigador haga explícito sus juicios de valor, a fin de mitigar los sesgos que éstos pueden introducir en su trabajo científico y de facilitar la lectura y comprensión del mismo.

En este sentido, debe tenerse en cuenta a la hora de valorar este trabajo que el doctorando, por sus vivencias personales y su formación intelectual y moral, es un firme partidario de la implantación de un orden social que garantice a todos un nivel de vida digno, con la firme convicción de que la pobreza y las amplias desigualdades sociales presentes en nuestros días no son fenómenos naturales sino frutos del comportamiento humano.

Por otra parte, hay algunas precisiones de notación que estimamos necesario exponer en este punto con objeto de facilitar igualmente la lectura y comprensión de esta memoria de investigación.

En primer lugar, debemos tener en cuenta, que cuando hablamos de distribución de la renta, sin precisar si se trata de distribución personal, funcional, espacial o sectorial de la renta, nos estamos refiriendo a la distribución personal.

Para las referencias bibliográficas, por su parte, hemos optado por introducir en el texto las que constituyen aportaciones sustanciales al mismo, reflejándose entre comillas las citas tomadas textualmente de las distintas fuentes. Se han utilizado las notaciones (autor, año, página/s) o autor (año, página/s) -cuando el nombre del autor aparece insertado en el texto-, haciendo constar la página o páginas cuando se cita alguna parte en concreto de la obra en cuestión, mientras que se omite cuando se alude a la obra en su conjunto. Asimismo, empleamos la notación (ver autor, año, página/s) cuando remitimos al lector a una publicación donde puede profundizar sobre un tema determinado.

En la medida en que ha sido posible, hemos evitado usar traducciones como primera referencia en nuestro trabajo. La traducción de las citas procedentes de obras referenciadas sólo en su idioma original, salvo indicación en contra, ha sido realizada por el doctorando. En dichas citas y, en general, en todas aquellas que provienen de ejemplares que no coincidan con la primera edición de la obra original,

se señala entre corchetes el año de la primera edición del texto original, amén de expresar la fecha de publicación de la obra consultada.

Por otro lado, conviene indicar que la bibliografía se ha presentado en tres bloques. En un principio, se recoge la bibliografía de J. M Keynes, enumerándose los 30 volúmenes que conforman la conocida obra *The Collected Writtings of John Maynard Keynes*. En segundo lugar, se expone las fuentes bibliográficas relativas a otros autores citados, ordenada alfabéticamente y siguiendo las normas de publicación que, con leves variantes, se suele emplear en la literatura para la presentación de trabajos científicos. Es obvio decir que en este apartado no se incluye ninguna obra que no haya sido efectivamente consultada. Por último, indicamos, de entre las múltiples direcciones de Internet consultadas durante el desarrollo de esta tesis, aquellos *websites* de los cuales hemos tomado alguna información para su inclusión en el texto, presentadas asimismo por orden alfabético.

Finalmente, quisiera poner de manifiesto mis dispensas por las expresiones, citas y títulos de obras que, siempre en cursiva, hemos optado por mantener en su idioma original en lugar de traducirlos a la lengua de Cervantes, en aras a mantener el rigor científico.

0.5. Agradecimientos

La finalización de una tesis doctoral es una de esas ocasiones que nos permite volver la vista atrás, valorar el itinerario recorrido y cumplir con una serie de deudas de gratitud que hemos incurrido durante la realización de la misma.

Quisiera empezar con un reconocimiento muy especial a mi familia. Mis padres, a quienes considero partícipes de esta tesis, por el generoso esmero que han depositado en mi educación desde muy temprana edad. María José, ha sido mi muleta más sólida en esta etapa, transmitiéndome en todo momento su ánimo y comprensión, consciente de que el camino emprendido es el que tiene mayor probabilidad de hacerme feliz.

A la Consejería de Educación y Ciencia de la Junta de Andalucía, por la concesión de una Beca de Formación de Personal Docente e Investigador para la realización del presente trabajo e iniciación profesional en la actividad académica.

A la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga y a los profesores que durante mis estudios de Licenciatura y Doctorado hicieron surgir en mí la vocación por la vida universitaria, permitiéndome constatar que se puede dar clase y disfrutar a la vez. Con ellos aprendí que, como afirmaba Keynes, ningún aspecto de la naturaleza humana o de sus instituciones debe pasar inadvertido a la curiosidad observadora del economista.

Al Departamento de Economía Aplicada (Política Económica) y al Equipo de Investigación *Economía Cuantitativa del Bienestar* de la Universidad de Málaga, excelentes compañeros, por las orientaciones siempre clarificadoras que me han aportado a mis dudas y cuestiones, el decidido apoyo que me han manifestado durante el desarrollo de este estudio y la afectividad mostrada hacia mi persona.

Al *King's College* de la Universidad de Cambridge y muy especialmente a Jacky Cox, archivista principal del *Archive Centre*, por su gentileza y buena disposición durante mi estancia en dicho centro. No puedo olvidar tampoco a otras instituciones colaboradoras, tales como la Biblioteca Nacional, la Euroventanilla de Banesto en Málaga y el Departamento de Economía de la Universidad Carlos III de Madrid, por la ayuda proporcionada durante el período de investigación.

A todos los compañeros de la Facultad que me han iluminado con sus comentarios y sugerencias, entre los que quisiera destacar muy especialmente, a riesgo de injusticia por omisión, a los Doctores José E. Villena Peña y Francisco González Fajardo (Política Económica); Guillermina Martín Reyes, Antonio Fernández Morales y Luis Imedio Olmedo (Estadística y Econometría); Consuelo Gámez Amián (Teoría e Historia Económica); Mariano Luque Gallego (Matemáticas); y Carlos Monter Serrano y Luis Ramírez Benéytez (*Magisterio de la vida*).

A los Doctores G. C. Harcourt, W. B. Reddaway y Milo Keynes de la Universidad de Cambridge (Reino Unido), por las valiosas opiniones expresadas en respuesta a mis interrogantes en torno a la vida y obra de John Maynard Keynes, así

como a los Doctores Camilo Dagum (Universidad de Bolonia, Italia; Universidad de Ottawa, Canadá), Diego Valadés Ríos (Universidad Nacional Autónoma de México, México) y Francisco Balaguer Callejón (Universidad de Granada), por las sugerentes reflexiones aportadas en el curso de nuestras interlocuciones.

A todas aquellas figuras académicas que tuvieron la generosidad de manifestar sus opiniones a través de correo electrónico en relación con ciertos aspectos de esta investigación en los que mis propias dudas hacían preciso un conocimiento más profundo y contrastado. En este apartado quisiera citar, entre otros, a los Doctores Jonathan Bradshaw (Universidad de York, Reino Unido), Sheldon Danziger (Universidad de Michigan, Estados Unidos), Paul Davidson (Universidad de Tennessee, Estados Unidos), Peter Howells (Universidad de Kent, Reino Unido), Vicenç Navarro López (Universidad Pompeu Fabra y Universidad de Johns Hopkins, Estados Unidos), Carlos Ochando Claramunt (Universidad de Valencia), Jorge Onrubia Fernández (Instituto de Estudios Fiscales; Universidad Complutense de Madrid), Robert Plotnick (Universidad de Washington, Estados Unidos), Robert Skidelsky (Universidad de Warwick, Reino Unido) y Timothy Smeeding (Universidad de Siracusa, Estados Unidos; *Luxembourg Income Study*, Luxemburgo).

Mención especialísima merece el Director de este trabajo, en cuya rebosante sapiencia he tenido la inmensa fortuna de beber durante esta primera etapa de mi actividad investigadora. Sin la confianza, la comprensión, y los siempre oportunos consejos y enseñanzas del Doctor Antonio García Lizana, difícilmente esta investigación hubiera podido llegar a buen puerto. Sólo espero ser digno de la confianza con que me ha honrado.

Por último, me es imposible terminar sin un recuerdo a esta tierra mediterránea que me ha visto nacer, y en la que he tenido la oportunidad de convivir con personas de toda clase social, pudiendo constatar las dificultades, los sinsabores y el sufrimiento que padecen algunas de las personas que cohabitan en este mundo plagado de contrastes. Espero que el modesto acercamiento a la verdad científica que pudiera suponer esta tesis revierta algún día en favor de una sociedad global más justa.

A todos, y por todo, de todo corazón, gracias.

PARTE I

RELACIONES ENTRE DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

«The question whether poverty
is necessary gives its highest
interest to Economics»

ALFRED MARSHALL
([1890] 1961, p. xix)

1. PRINCIPALES APORTACIONES A LA RELACIÓN ENTRE DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

1.1. Esbozo histórico

La relación entre distribución de la renta y crecimiento económico ha tenido tradicionalmente un escaso protagonismo en los manuales y tratados de la disciplina en comparación con otras paradigmáticas relaciones entre objetivos de política económica. Pero, no es porque esta relación carezca de importancia; de hecho, el tratamiento conjunto del crecimiento y la distribución constituye un aspecto capital de cara a mejorar las condiciones de vida de la humanidad.

La explicación de esta situación puede apoyarse en tres pilares, fundamentalmente. En primer lugar, cabe decir que el mismo interés que despierta este tema, que desborda el campo estrictamente científico y alcanza el político y social, puede condicionar, en cierta medida, el tratamiento de esta relación. En segundo lugar, debemos tener presente que «nos encontramos ante una tarea compleja, en la que interactúan cambios demográficos, económicos e institucionales» (Ayala, Martínez y Ruiz-Huerta, 1996, p. 328). Por último, y quizás sea esta cuestión la más importante, no se ha logrado aún una base común que pueda utilizarse como soporte de los análisis efectuados, dada las diferentes opiniones y metodologías aplicadas por los distintos autores que se han acercado al tema.

A pesar de estas dificultades, son muchos los investigadores que han abordado esta relación, defendiendo hipótesis muy variadas y obteniendo conclusiones igualmente divergentes.

Algunos de ellos han estudiado la relación de manera expresa, mientras que otras posturas adoptadas no necesariamente se han planteado bajo el análisis de las relaciones entre distribución de la renta y crecimiento económico, si bien sus teorías encierran interesantes implicaciones en este sentido. A este respecto, podrían destacarse algunas de las interpretaciones realizadas acerca del crecimiento económico y el desarrollo a lo largo de la historia.

Si nos remontamos al pensamiento económico de la antigüedad, en la antigua Grecia ya se pueden encontrar ciertos antecedentes del análisis de la relación entre crecimiento y distribución de la renta en *La República* de **Platón**. Posteriormente, algunos autores musulmanes, tales como **Averroes** (siglo XII) e **Ibn Jaldún** (siglo XIV), al igual que determinados escritores mercantilistas, también realizaron ciertas aportaciones a la relación que nos ocupa, si bien desde una perspectiva acorde con las ideologías y circunstancias de cada momento.

Si seguimos avanzando en este viaje en el tiempo, conviene citar a **Adam Smith** y **Carlos Marx**, autores tan paradigmáticos como distintos, que se ocuparon en cierta medida del tema. Todavía en el siglo XIX, **Alfred Marshall**, abordó esta cuestión con el optimismo de que hizo gala el pensamiento neoclásico. Ulteriormente, el propio **J. M. Keynes**, fijaría en su trascendental *General Theory* su posición acerca de la influencia de la distribución de la renta en el crecimiento económico, al tiempo que su contemporáneo **J. A. Schumpeter** proponía una teoría del desarrollo económico capitalista, con relevantes conclusiones sobre la relación entre crecimiento y distribución de la renta.

Pero no es hasta la segunda mitad del siglo XX cuando proliferan los autores que estudian esta relación, concediéndole la importancia que ésta merece dentro de la disciplina económica. En este sentido, constituye una referencia obligada la aportación de **Simon Kuznets**, Premio Nobel de Economía en 1971, cuya posición ha sido durante muchos años la más aceptada en la literatura, hasta el punto de que ha llegado prácticamente a eclipsar a todas las demás.

El éxito de la conocida como «hipótesis U» de Kuznets ha consistido en su capacidad para generar un intenso esfuerzo por parte de otros investigadores por aportar una base empírica más amplia y rigurosa, así como un sustrato teórico consistente que explicase las evidencias que parecían desprenderse de la realidad.

Sin embargo, no podemos dejar en el olvido las aportaciones, no menos valiosas, de otros autores de reconocido prestigio. Así, por ejemplo, encontramos a **Gunnar Myrdal** y **Raúl Prebish**, insignes figuras de las escuelas institucionalista e estructuralista, respectivamente, que estudiaron el problema de las desigualdades

sociales en los países menos desarrollados como una de las causas que llevan a la postración económica.

En las últimas dos décadas y, especialmente, en los años noventa, la relación entre crecimiento y distribución de la renta ha constituido un campo de estudio e investigación que ha despertado un enorme interés entre los economistas. Cada vez más autores se preocupan por mejorar el bienestar colectivo en términos de crecimiento y equidad, sobre todo, ante la posibilidad de alcanzar ambos objetivos de política económica conjuntamente. Asimismo, instituciones del calibre del **Banco Mundial** o la **Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)** también han dedicado grandes esfuerzos al respecto, dada la importancia intrínseca que esta relación suscita desde una perspectiva completa del desarrollo.

1.2. Clasificación de las aportaciones

Son muchas las opiniones expresadas acerca de la relación que nos atañe, y no siempre en una misma línea de pensamiento. Así, parece oportuno contar con una clasificación que nos permita agrupar las distintas posturas esgrimidas en torno a la relación entre distribución de la renta y crecimiento económico.

Entre las diferentes posiciones de los economistas al respecto, cabe diferenciar las siguientes aproximaciones:

a) Relación de incompatibilidad

a.1) El crecimiento requiere una cierta desigualdad en la distribución

a.2) El crecimiento genera desigualdad por su propia dinámica

b) Relación de compatibilidad

b.1) Unidireccional

b.1.1) El crecimiento económico favorece la equidad

b.1.2) La equidad favorece el crecimiento

b.2) Bidireccional

b.2.1) Intrínseca: crecimiento económico y equidad se refuerzan mutuamente

b.2.2) Inducida: determinados elementos favorecen el crecimiento y la equidad conjuntamente

c) Relación de incompatibilidad tendente a compatibilidad

c.1) El crecimiento requiere una cierta desigualdad que luego se corrige

c.2) El crecimiento genera desigualdad y más adelante estimula la equidad

d) Relación de independencia

e) Relación indeterminada

Una idea muy difundida en nuestra sociedad presenta la distribución de la renta y el crecimiento como **objetivos incompatibles**. Es decir, debemos sacrificar uno de ellos para obtener éxito en el otro. Con tales puntos de vista, podemos encontrar distintos planteamientos según la prelación que cada persona otorgue a cada uno de los objetivos. De este modo, mientras que algunos muestran su principal preocupación por las desigualdades, dejando en un segundo plano el crecimiento de la economía, otros optan claramente por el crecimiento, tolerando las desigualdades existentes y esperando mejoras colectivas en un futuro. En un término medio, se pueden elegir soluciones de compromiso, sacrificando en una determinada proporción tanto uno como otro objetivo o, bien, centrar las preferencias alternativamente en cada uno de ellos.

En cualquier caso, en las justificaciones presentadas en apoyo de la relación de incompatibilidad cabe diferenciar, por un lado, aquellos que consideran que la desigualdad en la distribución es un requisito para el crecimiento, entre los que figuran autores como J. S. Mill o Kaldor, y por otro lado, aquellas otras opiniones que, con la visión marxiana del crecimiento económico capitalista a la cabeza, abogan por el tratamiento opuesto, es decir, la propia dinámica de crecimiento es la que genera una desigualdad creciente independientemente de la situación de partida.

Sin embargo, para otros economistas que no comulgan con la posición anterior, una acusada desigualdad puede tener repercusiones negativas de distinto índole, como la contracción de la demanda o la aparición de tensiones sociales, con la

subsiguiente repercusión en el crecimiento. En este sentido, «una estrategia de crecimiento basada en las desigualdades grandes y crecientes del ingreso puede no ser en realidad más que un mito oportunista destinado a perpetuar los intereses creados y a mantener el *statu quo* de las élites económicas y políticas […], a menudo a costa de la gran mayoría de la población» (Todaro, [1977] 1982, pp. 255-256).

Así, existe un grupo cada vez más numeroso de compañeros de profesión que defienden la existencia de una **relación de compatibilidad** entre crecimiento y distribución de la renta. Éstos entienden que el proceso de crecimiento económico va acompañado de un aumento de la equidad en la distribución de la renta.

Ahora bien, bajo esta concepción podemos agrupar las posiciones adoptadas por los autores en dos apartados. En primer lugar, aquellos que consideran que existe una relación de compatibilidad que podemos denominar **unidireccional**, donde cabe distinguir, a su vez, dos planteamientos según se estime que el crecimiento económico o la equidad favorece al otro elemento. Por otra parte, señalamos la posibilidad de concebir que el crecimiento económico y la equidad se refuerzan mutuamente. En este caso, podemos hablar de la existencia de una relación de compatibilidad **bidireccional** entre distribución de la renta y crecimiento económico, discriminando, a su vez, en función de que dicha relación ostente un carácter intrínseco o responda a la existencia de determinados elementos que favorecen a ambos objetivos conjuntamente.

Pero la tesis que ha contado con más adeptos entre los investigadores ha sido aquella que considera la existencia de una **relación de incompatibilidad tendente a compatibilidad** entre la distribución de la renta y el crecimiento, a raíz de la obra de Simon Kuznets y la copiosa literatura que ésta ha generado intentando confirmar o rebatir su famosa «hipótesis U». En una línea próxima, podríamos citar algunas de las teorías acerca del desarrollo económico que se han presentado a lo largo de la historia del pensamiento económico -entre las que destaca las aportaciones de Schumpeter, Rostow, Lewis y Rosenstein-Rodan-, ante la perspectiva que éstas adoptan en lo que a crecimiento y distribución de la renta se refiere, si bien la intención inmediata no era estudiar esta relación. Una característica común que

presentan estos modelos es el requerimiento de una cierta desigualdad en la distribución de la renta para que tenga lugar el proceso de crecimiento, aunque posteriormente la situación tiende hacia una mayor igualdad.

Otros autores, incluso, consideran la existencia de una **relación de independencia** entre los objetivos, aunque empleando ópticas diferentes. Así, p. ej., mientras que Adam Smith ([1776] 1983, p. 202) viene a señalar que sea cual sea el nivel de crecimiento o la estrategia del mismo la distribución de la renta permanece invariante, Solow (1956) propone en su modelo neoclásico del crecimiento que la distribución de la renta no afecta directamente al crecimiento económico, bajo el supuesto de que la propensión a ahorrar de una economía es constante e igual para todos los agentes.

Sin embargo, a nuestro juicio, esta postura difícilmente puede ser mantenida en la actualidad, ya que las técnicas estadísticas disponibles nos han permitido conocer las diferencias que existen entre unos y otros países en relación con las variables económicas que representan estos objetivos, así como las correlaciones existentes entre las mismas.

Ante esta amalgama de opiniones no es extraño que algunos investigadores se muestren escépticos sobre la relación existente entre crecimiento económico y distribución de la renta, por lo que consideran que **no es posible determinar el tipo de relación** que liga estas magnitudes, aduciendo para ello la multiplicidad de planteamientos distintos que se han realizados y la falta de evidencia suficiente para afirmar la existencia de una relación concreta. Así, algunos autores piensan como **Danzinger y Gottshalh** (1989, pp. 84-85), en el sentido de que «desafortunadamente, no está claro cual es el impacto del crecimiento sobre la desigualdad y la pobreza, ni teórica ni empíricamente», o bien, como **Iglesias** (1998, p. 13), al afirmar que «la relación final entre crecimiento y distribución de la renta depende de la estructura de la economía y de la estrategia de crecimiento. En otras palabras, la relación es ambigua y depende de las condiciones particulares de cada país».

De todos modos, en algunos casos no resulta fácil adscribir a un autor a uno u otro grupo, de forma excluyente, ya que las ideas defendidas puede que no se

expresen claramente e, incluso, el mismo autor puede, en ocasiones, contradecirse a sí mismo.

Por otro lado, debemos señalar que las líneas de trabajo seguidas por los investigadores han sido diversas, lo cual puede dificultar la comparación de las conclusiones. Así, son múltiples las medidas empleadas para conocer la distribución de la renta, cada una de ellas con una interpretación diferente. Además, algunas opiniones pueden estar fundamentadas en análisis de carácter exclusivamente teórico, mientras que otras se basan en estudios empíricos de corte transversal o bien temporal aplicado a uno o más territorios, existiendo discrepancias entre las técnicas de análisis empleadas. Por último, cabe considerar el espacio geográfico objeto de estudio, pues son muy diferentes los contextos políticos, económicos y sociales que nos podemos encontrar.

Lejos de pretender elaborar una clasificación exhaustiva, podemos **agrupar las aportaciones más relevantes** que se han presentado sobre la relación entre el crecimiento económico y la distribución de la renta a lo largo de la historia del pensamiento económico hasta nuestros días, atendiendo a la clasificación propuesta anteriormente. En este sentido, en el Cuadro 1.1 recogemos los autores que estimamos más significativos de cada uno de los apartados considerados.

CUADRO 1.1
CLASIFICACIÓN DE LAS PRINCIPALES APORTACIONES A LA RELACIÓN ENTRE DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

Relación de Incompatibilidad		El crecimiento requiere una cierta desigualdad en la distribución	Mill, Harrod-Domar, Kaldor, …
		El crecimiento genera desigualdad por su propia dinámica	Marx, Boeke, Myint, Rajaraman, Furtado, D.V.Smith, …
Relación de Compatibilidad	**Unidireccional**	El crecimiento económico favorece la equidad	Marshall, ...
		La equidad favorece el crecimiento	Keynes, Hansen, Prebish, Myrdal, Todaro, Elkan, Persson, Tabellini, Alesina, Rodrik, Drazen, Perotti, Park, Chatterjee, Tsiddon, Larraín, Vergara, Kliksberg, Solimano, Birdsall, Sabot, Navarro, Sen, ...
	Bidireccional	Intrínseca: crecimiento económico y equidad se refuerzan mutuamente	Banco Mundial y CEPAL (años noventa), ...
		Inducida: determinados elementos favorecen el crecimiento y la equidad conjuntamente	Banco Mundial y CEPAL (inicios siglo XXI), ECB (1998b), ...
Relación de Incompatibilidad tendente a Compatibilidad		El crecimiento requiere una cierta desigualdad que luego se corrige	Schumpeter, Rostow, Lewis, Rosenstein-Rodan, …
		El crecimiento genera desigualdad y más adelante estimula la equidad	Kuznets, Ahluwalia, Adelman, Morris, S. Robinson, Paukert, Campano, Salvatore, Bourguignon, Morrison, Randolph, Lot, Ogwand, Park, Brat, Ram, Milanovic, Jha, Eusufzai, Barro, ...
Relación de Independencia		No existe ningún tipo de relación entre crecimiento y distribución	A. Smith, Solow, ...
Relación Indeterminada		Falta de evidencia suficiente para afirmar una relación concreta	Danzinger, Gottshalh, Iglesias, Deininger, Squire, Fields, Ruiz, ...

Fuente: Elaboración propia

En relación con la clasificación descrita más arriba, debemos dejar sentado que la misma está basada en la propuesta por el profesor García Lizana en 1995 (ver Martín Reyes *et al*., 1995), si bien hemos introducido importantes modificaciones al respecto, especialmente en lo que concierne a la relación de compatibilidad. En este sentido, en lugar de considerar tres alternativas dentro de la relación de compatibilidad, hemos discriminado dos categorías, compatibilidad unidireccional y bidireccional, distinguiendo, a su vez, dos subcategorías en cada caso. Por otro lado, hemos tenido en cuenta la posibilidad de que exista una relación indeterminada entre distribución de la renta y crecimiento económico, de acuerdo con la opinión vertida por algunos autores.

Entre las distintas aproximaciones reseñadas, en esta tesis nos ocuparemos del estudio de las aportaciones más relevantes manifestadas a lo largo de la historia del pensamiento económico hasta la actualidad que abogan por la existencia de una **relación de compatibilidad**, concentrando nuestros esfuerzos en el estudio de la relación entre crecimiento económico y distribución personal de la renta, sin perjuicio de que, en ciertas ocasiones, hagamos cierta alusión a las restantes perspectivas que suelen emplearse para analizar la distribución de la renta -funcional, espacial y sectorial-, dadas las correspondencias existentes entre las mismas. El interés por esta opción radica en el hecho de que nuestra propuesta, la cual presentaremos y analizaremos detenidamente en el siguiente capítulo, precisamente se encuadraría en este bloque.

No obstante, tendremos igualmente en cuenta, y en primer lugar, las contribuciones realizadas en torno a la **relación de incompatibilidad tendente a compatibilidad de Kuznets**, en la medida en que dichas propuestas presentan argumentos en favor de la relación de compatibilidad en el segundo tramo de la relación, y dado que son las que hasta el presente han gozado de una aceptación más general.

1.3. Relación de incompatibilidad tendente a compatibilidad: el crecimiento genera desigualdad y más adelante estimula la equidad

El discurso presidencial de **Simon Kuznets** a la *American Economic Association*, publicado en *American Economic Review* en 1955, es el primer estudio

en el que este autor articuló los mecanismos mediante los cuales el crecimiento afecta a la desigualdad en la distribución de la renta, formulando lo que se ha dado en llamar la **«hipótesis U»**. Con posterioridad, Kuznets profundizó en su tesis (Kuznets, [1966] 1973), apoyándose en una ambiciosa empresa consistente en recopilar y analizar los datos disponibles en torno al *crecimiento económico moderno* (crecimiento en el periodo transcurrido desde mediados del siglo XVIII a la actualidad), con el fin de observar si aumenta o disminuye la desigualdad en la distribución de la renta a medida que transcurre el proceso de crecimiento económico.

Kuznets obtuvo las mediciones de la distribución de la renta a partir de datos consignados en declaraciones de impuestos correspondientes a nueve países (Reino Unido, Países Bajos, Dinamarca, Noruega, Suecia, Estados Unidos, Prusia, Sajonia y Alemania-Alemania Occidental) pertenecientes a diferentes momentos del siglo XX (hasta 1959) y sólo los registros de cuatro de éstos databan del siglo XIX (siendo el registro más antiguo el correspondiente a 1854, para Prusia) (ver Kuznets, [1966] 1973, pp. 209-213).

Ahora bien, estos hallazgos empíricos, y así los señala el propio Kuznets, no son tan completos como para permitir la formulación de hipótesis analíticas debidamente verificadas. Así, en repetidas ocasiones, el autor manifiesta que las explicaciones aducidas son *ad hoc* y poco rigurosas (ver Kuznets, [1966] 1973, pp. 32-33).

Conforme con el análisis de los datos, percibe una contracción de la desigualdad en la distribución de la renta a raíz de los descensos registrados en la participación de los grupos de cabeza en la renta total; menos marcada si tenemos en cuenta el aumento de la participación de los grupos con ingresos más bajos, si bien la fiabilidad de los mismos es menor. Sin embargo, reconoce que el inicio de la tendencia hacia la reducción de la desigualdad no es claro ni tampoco homogéneo en los distintos países desarrollados. Lo que sí le parece evidente, con todas las reservas apuntadas, es que a partir de la I Guerra Mundial la tendencia es cada vez más acusada hacia una mayor igualdad (ver Kuznets, [1966] 1973, pp. 210-213).

Ante tales apreciaciones, Kuznets suple la falta de datos sobre periodos anteriores que puedan fundamentar el brazo descendente de la U entendiendo que el proceso de crecimiento genera dos tipos de fuerzas, una que lleva a la igualdad y otra hacia la desigualdad, y que las segundas predominan en las primeras fases. Las tendencias reales, por tanto, son el resultado neto de ambas categorías de fuerzas.

Entre los factores que pueden haber repercutido en la disminución de la desigualdad, señala la mayor igualdad observada en el producto por trabajador entre los principales sectores de la industria; la importancia creciente de los obreros cualificados dentro de la fuerza laboral; la disminución de la importancia relativa de los ingresos derivados de la propiedad, sobre todo a partir de la I Guerra Mundial; y los efectos igualadores de las dos guerras, que destruyeron algunas posiciones establecidas desde hacía mucho tiempo.

Además, también tiene en cuenta aspectos como la progresiva convicción de que las desigualdades no eran necesarias -y justificadas- para el crecimiento económico a largo plazo y la filosofía igualitaria que acompaña al crecimiento económico moderno[1], que ejerce una presión continua para limitar la desigualdad de la renta. Esto ha supuesto la intervención gubernamental en asuntos tales como la educación, la herencia y el impuesto sobre la renta, la seguridad social, el pleno empleo, etc. (ver Kuznets, [1966] 1973, pp. 215-218).

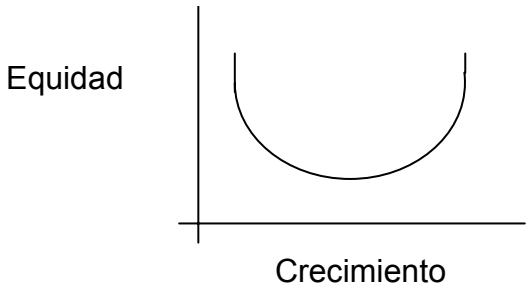
Por su parte, en cuanto a los cambios que deberían haber sido causa de una más acusada desigualdad apunta, entre otras, las disparidades crecientes entre los sectores no agrarios; el crecimiento de la importancia relativa de las ocupaciones que exigen largos períodos de formación y comportan una mayor desigualdad a lo largo del ciclo vital; la continua emigración a las ciudades, procedente del campo o del extranjero, que puede haber engrosado las capas sociales más desfavorecidas de las urbes; y la mayor divergencia entre las rentas del sector agrario, originada por

[1] Para Kuznets, *igualitarismo* significa la negación de toda diferencia innata entre seres vivos, a menos que estas diferencias se manifiesten en el desarrollo de la actividad humana (Kuznets, [1966] 1973, p. 15).

los cambios tecnológicos que favorecieron claramente a las grandes explotaciones en detrimento de las pequeñas unidades (ver Kuznets, [1966] 1973, pp. 218-219).

Así las cosas, «parece plausible suponer que en el proceso de crecimiento, los primeros períodos se caracterizan por un saldo de fuerzas encontradas que pueden haber acentuado la desigualdad en la distribución por cuantía de la renta total durante algún tiempo», invirtiéndose este proceso en una etapa relativamente avanzada (ver Figura 1.1). No obstante, Kuznets apostilla que «esto son conjeturas que, si bien compatibles con los datos existentes, sólo tienen hasta ahora una base empírica imprecisa» (Kuznets, [1966] 1973, pp. 219).

FIGURA 1.1
«Hipótesis U» de Kuznets



Como hemos apuntado más arriba, pese a no contar con evidencias empíricas y explicaciones teóricas convincentes, la tesis de Kuznets ha constituido la piedra angular sobre la que muchos investigadores se han aproximado al tema, si bien, las líneas de trabajo seguidas han sido muy variadas.

Desde un punto de vista especulativo, algunos autores, a partir de las ideas de Kuznets, han tratado de construir un sustento teórico, si bien éste se ha centrando fundamentalmente en los movimientos de personas desde un sector tradicional a otro más moderno. En este sentido, habría que citar, en primer lugar, el famoso modelo económico bisectorial desarrollado por **Robinson** (1976) (ver Martín Reyes *et al*, 1995, pp. 34-35). Sin embargo, hay que esperar a la década de los noventa hasta encontrar nuevas aportaciones, si bien las mismas adoptan ópticas muy variadas.

Así, **Greenwood y Jovanovic** (1990) establecen una explicación equivalente en relación con la existencia de un entorno poco sofisticado financieramente y otro

con un sistema financiero moderno. Para estos autores crecimiento y estructura financiera están inseparablemente ligados. El crecimiento provee recursos para desarrollar la estructura financiera, mientras que la estructura financiera, a su vez, proporciona un mayor crecimiento económico en la medida en que permite que la inversión pueda ser acometida con mayor eficiencia.

Greenwood y Jovanovic emplean un modelo que refleja un proceso de desarrollo en el que se puede diferenciar varias situaciones. En las primeras etapas de desarrollo, los mercados financieros de una economía prácticamente no existen y su crecimiento es lento. La estructura financiera empieza a conformarse cuando la economía se aproxima a las etapas intermedias del proceso de crecimiento, en las que la incorporación de los individuos a los mercados financieros es reducida. Aquí el crecimiento económico y la desigualdad en la distribución de la renta aumentan. Posteriormente, en las etapas de madurez la economía alcanza una amplia estructura de intermediación financiera de la que se beneficiará paulatinamente un mayor porcentaje de la población, lo cual tiende a mejorar la distribución de la renta al tiempo que permite obtener una mayor tasa de crecimiento que en las primeras etapas.

Por su parte, en una de las contribuciones recientes más conocidas, **Anand y Kanbur** (1993a) formalizan la relación entre crecimiento económico y desigualdad teniendo en cuenta seis medidas comunes de la desigualdad en la distribución de la renta. Estos autores sostienen que, *ceteris paribus*, si se produce un trasvase completo de población desde un sector hacia otro más rico y desigual, y no varía la relación entre las rentas sectoriales, aplicando algunas reglas matemáticas establecidas se concluye que la desigualdad aumenta al principio y se reduce al final si la renta *per capita* del sector receptor es suficientemente más alta y su distribución no mucho más desigual que las del sector de origen; mientras que en caso de que no se cumplan estas premisas la desigualdad aumenta cada vez menos durante todo el proceso.

Vicente Perdiz y Borge González (2000) han llevado a cabo una extensión de la teoría de Anand y Kanbur en la que concluyen que, *ceteris paribus*, si se produce un trasvase completo de población desde un sector tradicional hacia un sector

moderno más rico, ya sea más o menos desigual, la desigualdad aumenta al principio y se reduce después, ralentizándose este descenso al final, si los sectores tienen rentas *per capita* lo suficientemente diferentes y/o distribuciones lo suficientemente semejantes. En este proceso, la desigualdad máxima será menor cuanto mayor sea el crecimiento insesgado de las rentas sectoriales.

En relación con este tipo de modelos, cabe apuntar que Deininger y Squire (1998, p. 275) introducen una crítica importante, al aducir que en los modelos de Robinson (1976) y Anand y Kanbur (1993) los niveles de productividad en ambos sectores -y así implícitamente el crecimiento- son exógenos, de forma que la acumulación de capital humano no interviene en la determinación de los salarios.

Por otro lado, una aproximación diferente es aquella que identifica el sector tradicional con aquel que cuenta con una tecnología antigua y el sector moderno con aquel que emplea las más recientes y avanzadas técnicas (ver **Aghion** y **Howitt**, 1997; **Galor** y **Tsiddon**, 1997; **Helpman**, 1997). La movilidad de un sector a otro requiere un proceso de familiarización y formación. En este contexto, muchas innovaciones tecnológicas -tales como los avances informáticos y telemáticos- tienden inicialmente a aumentar la desigualdad. La explicación aducida es que inicialmente pocas personas participan en las rentas relativamente altas del sector avanzado tecnológicamente. Paulatinamente, la gente empieza a moverse a este sector favorecido, aumentando la desigualdad a medida que se incrementa el producto *per capita*. Pero, subsiguientemente, como cada vez más personas se aprovechan de estas innovaciones, la desigualdad tiende a disminuir.

De acuerdo con estas teorías, el nivel de desigualdad en la distribución de la renta dependería del tiempo que hace que las nuevas innovaciones tecnológicas se introdujeron en la economía. Ahora bien, si el nivel de PIBpc no está estrechamente relacionado con esta historia tecnológica, la curva de Kuznets convencional no se ajusta bien. Esta curva solamente tendría un buen ajuste en la medida en que un alto nivel de PIBpc signifique que un país ha introducido tecnología avanzada o técnicas de producción modernas en fechas relativamente recientes (**Barro**, 1998, pp. 8-10).

De todos modos, es en el ámbito de las **aportaciones empíricas** donde encontramos un número más elevado de autores. Aunque Kuznets se refiere a un estudio de carácter temporal para un amplio periodo de tiempo referente a varios países, los experimentos realizados han sido de diversa índole. La mayor parte de los autores han realizado análisis comparativos de la distribución de la renta en países con distintos niveles de crecimiento, si bien otros han utilizado datos cronológicos relativos a distintos territorios.

Entre el rosario de contrastes empíricos de **carácter transversal** que han intentado corroborar la hipótesis de Kuznets, cabe destacar los siguientes trabajos: Kravis (1960), Oshima (1962), Adelman y Morris (1973), Paukert (1973), Ahluwalia (1974, 1976a, 1976b), Chenery y Syrquin (1975), Cline (1975), Lydall (1977), Ahluwalia, Carter y Chenery (1979), Fields (1980), Saith, (1983), Bigsten (1984), Lecaillon, *et al*. (1984), Lindert y Williamson (1985), Papanek y Kyn (1986), Ram (1988), Adelman y Robinson (1988), Campano y Salvatore (1988), Bourguignon y Morrison (1989, 1990), Anand and Kanbur (1993b), Gradstein y Justman (1994), Bourguignon (1994), Milanovic (1995), Jha (1996), Eusufzai, Z. (1997), Li, Squire y Zou (1998) , Deininger y Squire (1998) y Barro (2000).

Por su parte, aunque los **estudios temporales** no son tan abundantes en la literatura -ante la escasez y dudosa calidad de datos longitudinales adecuados sobre desigualdad en la distribución de la renta, sobre todo en los países menos desarrollado-, muchos autores han tratado de contrastar la tesis de Kuznets desde esta óptica, tal como lo hiciera el propio Premio Nobel. Así, podemos citar, entre los trabajos más destacados, los siguientes: Weisskoff (1970), Fei, Ranis y Kuo (1978), Fields (1980, 1991), Williamson y Lindert (1980), Williamson (1985), Papanek y Kyn (1986), Londoño (1990), Dumke (1991), Thomas (1991), Niroomand y Nissan (1996), Deininger y Squire (1996, 1998), Li, Squire y Zou (1998), Barro (2000).

En términos generales, estos estudios muestran que **la «hipótesis U» de Kuznets funciona mejor en el caso de los estudios transversales que en aquellos que tienen en cuenta la evolución de la desigualdad a lo largo del tiempo** (ver, p. ej., Li, Squire y Zou, 1998 y Barro, 2000).

No obstante, las conclusiones que se desprenden de la mayoría de las investigaciones no parecen confirmar muy de cerca la hipótesis de Kuznets, aunque algunos autores se empeñan en afirmar que sus datos son concordantes con la misma, para lo cual no dudan en introducir ciertas matizaciones en sus interpretaciones que, en ocasiones, se nos antojan bastante forzadas.

A este respecto, cabe traer a colación la revisión que realiza **Fields** (1995, p. 74) en relación con las principales aportaciones empíricas disponibles hasta la fecha, en la que alcanza importantes conclusiones acerca de validez de la curva de Kuznets:

a) En los trabajos de corte transversal, los investigadores han encontrado generalmente mayor desigualdad en los países de renta media que en los países más ricos o en los más pobres, apareciendo, de esta forma, la «hipótesis U» en los análisis de este tipo.

b) Aunque la U invertida ajusta los datos de corte transversal mejor que cualquier otra curva, la variable empleada como indicador del crecimiento económico apenas explica una pequeña parte de las variaciones en la desigualdad de la renta.

c) La U invertida de corte transversal aparece debido al método econométrico concreto utilizado. Si se utiliza la estimación de efectos directos en lugar de los mínimos cuadrados ordinarios, la forma de U invertida desaparece y se muestra que la desigualdad también disminuye en los países en vías de desarrollo.

d) La U invertida del corte transversal surge porque, por razones que no tienen nada que ver con el crecimiento económico, los Estados con mayor desigualdad son los países latinoamericanos de renta media.

e) Desde un punto de vista temporal, se ha encontrado la U invertida en la historia económica de algunos países, tanto desarrollados como en vías de desarrollo. Pero esto sucede tan sólo en un pequeño número de casos, mientras que

en la mayoría de ellos, el patrón dominante durante el siglo XX es una disminución en la desigualdad[2].

f) La hipótesis de Kuznets lleva a la predicción de que la desigualdad disminuiría más a menudo en los «países en vías de desarrollo con renta alta» que en los «países en vías de desarrollo con renta baja». Pero la realidad muestra que la desigualdad aumenta y disminuye con una frecuencia parecida en ambos grupos de países.

En conjunto, estos hallazgos demuestran que la «hipótesis U» no es una característica empírica general. Fields recuerda, al respecto, una afirmación propia realizada quince años atrás y que sigue teniendo validez: «El crecimiento en sí mismo no determina la trayectoria de la desigualdad de un país. Más bien, el factor decisivo es el tipo de crecimiento económico determinado por el ambiente en el que ocurre el crecimiento y las decisiones políticas adoptadas» (Fields, 1980, p. 94).

Algo parecido podemos encontrar en las conclusiones que se desprenden de la amplia base de datos que han elaborado **Deininger y Squire** (1996) sobre la distribución de la renta.

A partir de esta fuente estadística, estos autores se ocupan del estudio de la relación existente entre los cambios en el PIBpc y la desigualdad en la distribución de la renta en distintos períodos decenales de la segunda mitad del siglo pasado.

Entre los resultados obtenidos, cabe reseñar dos aspectos (ver Cuadro 1.2). En primer lugar, se aprecia que no existe una relación sistemática entre crecimiento económico y la desigualdad en la distribución de la renta. Los períodos de crecimiento en el PIBpc están asociados casi en tantos casos con un incremento de la desigualdad (43 casos) como con un descenso de la misma (45 casos). Similarmente, los períodos de declive económico están asociados con incrementos

[2] Fields (1995, p. 67) arguye que los datos del siglo XX utilizados por la mayoría de los autores no proporcionan un test justo de la hipótesis de Kuznets, puesto que estos datos no empiezan hasta después de que el proceso de industrialización se encontraba en un estado avanzado. La conclusión planteada no rechaza la posibilidad de que la «hipótesis U» pueda ser una descripción válida si se pudiesen incluir los datos del siglo XIX.

de la desigualdad en 5 casos y con una distribución más equitativa en otros 2. Así, Deininger y Squire concluyen que estos datos no sugieren la existencia de alguna relación definida entre crecimiento económico y la desigualdad en la distribución de la renta (medida por el índice de Gini).

Estos autores arguyen que una de las principales explicaciones de esta falta de relación parece estar en que, mientras el PIBpc aumenta o disminuye en cierta medida, la desigualdad en la distribución de la renta es relativamente estable a lo largo del tiempo, con cambios en el coeficiente de Gini de escasa cuantía[3] (ver Li, Squire y Zou, 1996). No obstante, a nuestro juicio, este argumento no parece demasiado consistente, pues, entendemos que en este caso el dato relevante no es tanto la magnitud de la variación como la tendencia de la misma.

En segundo lugar, se observa que, pese a no existir una relación significativa entre crecimiento económico y los cambios en la desigualdad, hay una fuerte correlación entre crecimiento y los cambios en los porcentajes de renta de todos los quintiles excepto el de mayor renta. En este sentido, los autores encuentran que para la mayoría de los períodos de crecimiento tenidos en cuenta, incluso en aquellos que existe un aumento en la desigualdad, se produce un incremento del porcentaje de renta del cuartil inferior. En concreto, el crecimiento estaba asociado con un incremento de la renta del quintil más pobre en más del 85% de los 88 casos considerados.

[3] Sirva como ejemplo los casos de la India o Japón. Mientras que en la India el coeficiente de Gini cambió de 0,36 in 1951 a 0,32 en 1992, en Japón éste lo hizo pasando de 0,37 en 1964 a 0,35 en 1990. En general, cabe decir que entre los 49 países con datos sobre la desigualdad para un período largo de tiempo, solamente 4 mostraron un cambio sustancial en alguna dirección (la desigualdad disminuyó en Francia e Italia, al tiempo que incrementó en China y Nueva Zelanda).

CUADRO 1.2
CRECIMIENTO, DESIGUALDAD Y POBREZA
(Deininger y Squire, 1996)

	Períodos de crecimiento (88)		**Períodos de declive (7)**	
Indicador de la distribución de la renta	Distribución de la renta más equitativa	Distribución de la renta menos equitativa	Distribución de la renta más equitativa	Distribución de la renta menos equitativa
Coeficiente de Gini	45	43	2	5
Porcentaje de renta del quintil inferior	77	11	2	5

Fuente: Deininger y Squire, 1996

De esta forma, los datos sugieren que no existe una relación sistemática entre crecimiento económico y los cambios en la desigualdad en la distribución de la renta medidos a través del índice de Gini, si bien existe un fuerte lazo entre crecimiento económico y reducción de la pobreza, dado que el crecimiento beneficia en la mayoría de los casos a las capas menos pudientes, mientras que las recesiones económicas les perjudican en mayor medida que a otros colectivos.

Por otra parte, los propios Deininger y Squire (1998) contemplan la relación entre el crecimiento económico y la desigualdad a lo largo del tiempo en cada uno de los países incluidos en la base de datos. Los resultados alcanzados al respecto son altamente reveladores. Solamente en 5 países -Brasil, Hungría, México, Filipinas y Trinidad y Tobago- de los 49 considerados (en torno a un 10%) puede apreciarse la curva de Kuznets, mientras que en más del 80% de los países no existe una asociación estadísticamente significativa entre desigualdad y crecimiento económico. Previamente a este análisis longitudinal, Deininger y Squire presentan en el citado estudio un contraste transversal en el que se obtienen igualmente unas conclusiones inequívocamente contrarias a la «hipótesis U» de Kuznets.

En definitiva, se puede concluir, a todas luces, que estos estudios ponen de manifiesto que no existen suficientes evidencias empíricas a favor de la propuesta de Kuznets tanto desde una perspectiva temporal como transversal.

No es extraño, pues, que cada vez más economistas distinguidos se cuestionen la validez de la «hipótesis U» de Kuznets, aduciendo la falta de evidencia que rodea a la misma (ver, p. ej., el documento elaborado por Ferreira (1999) para el

website del Banco Mundial en su apartado *Desigualdad, pobreza y funcionamiento socio-económico*).

Así las cosas, a nuestro entender, **no parece plausible continuar apoyando una tesis sustentada por endebles apoyos empíricos o, al menos, debemos restringir su validez, como sostienen algunas opiniones relevantes**. En este sentido, cabe recordar las palabras del profesor **Ruiz** en los inicios de la década de los ochenta, cuando afirmaba que, ante un proceso de crecimiento económico, hay que plantear como objetivo la distribución y no hay razones económicas para presentar el proceso descrito por Kuznets como algo inevitable o necesario. Sin embargo, «la hipótesis es útil para prevenirnos de que existen elementos que en una economía en crecimiento operan hacia la desigualdad». Así pues, no debemos aceptarla «como una ley económica, sino para introducir las correcciones de política necesarias a la forma de crecimiento, en términos de un objetivo de distribución» (Ruiz, 1982, p. 122).

1.4. Relación de compatibilidad

1.4.1. Compatibilidad unidireccional

En este apartado cabe diferenciar dos planteamientos según se estime el crecimiento como variable explicativa de la distribución o a la inversa.

1.4.1.1. El crecimiento económico favorece la equidad

Durante los años cincuenta y sesenta en particular, el crecimiento fue el principal objetivo económico de la sociedad. Se pensaba que un crecimiento económico rápido era el que llevaría a la reducción de la desigualdad, ya que sus beneficios se distribuyen ampliamente, de manera que un nivel elevado de vida podría ser alcanzado por todos.

Esta preocupación por la aceleración del crecimiento, a la espera de que éste se encargase de conseguir una mayor igualdad, está en consonancia con el optimismo característico de la *interpretación neoclásica del desarrollo*. Los **economistas neoclásicos** consideran el desarrollo como un proceso de carácter

gradual, continuo, acumulativo y armónico, que beneficia generalmente a todos los grupos más importantes de rentas.

Cuidan particularmente la explicación de las ventajas logradas por el trabajo. Así, p. e., sostienen que los progresos técnicos favorecen, no sólo a los capitalistas, sino también a las clases trabajadoras, en cuanto tiende a elevar los salarios reales en su conjunto: una mejora tecnológica reduce los precios de los productos, estimulando la demanda, lo que llevará consigo un aumento de la contratación de la mano de obra y un incremento de los salarios. De todo lo cual se deriva una mejora de la clase trabajadora por los adelantos técnicos (ver Meier y Baldwin, [1957] 1973, pp. 72-92).

Como puede deducirse, los autores neoclásicos son, en general, optimistas respecto a las posibilidades futuras del desarrollo continuo. **Marshall**, probablemente el más famoso de los autores ingleses de la escuela neoclásica, entendía que no existía razón alguna para cuestionarse la continuidad del progreso económico. En realidad, este optimismo estaba abonado por los mismos hechos ocurridos a lo largo del siglo XIX.

Además, el propio Marshall también pone de relieve que los beneficios del crecimiento alcanzarán antes o después a los grupos más desfavorecidos: «el constante progreso que las clases trabajadoras han experimentado durante el siglo XIX hace concebir la esperanza de que la pobreza y la ignorancia puedan ir extinguiéndose paulatinamente» (Marshall, [1890] 1961, p. 3). Al hilo de esta cuestión se pregunta «si no sería realmente posible que todos los seres vivos iniciaran su existencia con una regular probabilidad de llevar una vida culta, libre de los sufrimientos que la pobreza lleva consigo», y concluye reconociendo que es, precisamente, este tema el que «da a los estudios económicos su principal y más elevado interés»[4].

[4] Aunque para Marshall el proceso de crecimiento económico era una hecho incuestionable, el economista británico reconoce que la desigualdad de la riqueza y especialmente el reducido nivel de los ingresos de las clases más pobres tenían efectos deprimentes sobre la actividad económica ([1980] 1961, p. 720). En este sentido, podríamos entender que Marshall se muestra partidario de una relación de compatibilidad bidireccional.

Por otro lado, podría traerse a colación los puntos de vista de la **Escuela Marginalista**, pues tienen claras influencias de carácter igualitario. De acuerdo con esta corriente de pensamiento, a medida que aumenta la cantidad poseída de un bien, la utilidad marginal de ese bien tiende a disminuir, por lo que el hecho de poseer una gran cantidad de ellos rebaja la utilidad de los mismos. En este sentido, puede entenderse que «con determinado volumen de producción, el bienestar económico general aumentará gracias a una distribución más equitativa» según la interpretación de Paukert (1973, p. 109).

Finalmente, cabe recordar que los resultados derivados de muchos de los estudios realizados en relación con la «hipótesis U», incluidos los del propio Kuznets, abogan por la tesis de compatibilidad en la que el crecimiento económico aparece como variable explicativa de la equidad, aunque sea solamente para explicar el brazo ascendente de la U, una vez rebasado el punto mínimo.

1.4.1.2. La equidad favorece el crecimiento económico

A principios de los años setenta se observó un cambio notable de las opiniones públicas y privadas acerca de las relaciones entre distribución de la renta y crecimiento que modificaba el planteamiento de la cuestión, ante la sospecha de que éste podía no resolver o aún aliviar el problema de la desigualdad por sí solo.

Así, el énfasis principal parecía desplazarse del crecimiento hacia una mayor preocupación por los problemas de la pobreza y la desigualdad. A este respecto, el pakistaní **Mahbub ul Haq** afirmó sucintamente que «se nos enseñó a cuidar de nuestro PNB porque éste se encargaría de la pobreza. Invirtamos esto y ocupémonos de la pobreza, que ésta se encargará del PNB» (Todaro, [1977] 1982, p. 224).

No obstante, hemos decidido incluir su postura en este apartado dado el especial énfasis que Marshall y los autores neoclásicos, en general, muestran en la continuidad y acumulación del desarrollo y en su amplia difusión, al margen de las advertencias que realizan acerca de las consecuencias desfavorables que se desprenden de la desigualdad y la pobreza.

La experiencia sugiere que la equidad en la distribución de la renta puede estimular el crecimiento. En esta línea, la profesora **Martín Reyes y colaboradores** señalan algunos hechos significativos que han acontecido en los últimos decenios (ver Martín Reyes *et al*., 1995a, p. 7):

a) El fracaso de las políticas convencionales de desarrollo de los años sesenta, despreocupadas de los problemas de distribución.

b) Los éxitos conseguidos en el terreno del crecimiento por algunos países que han introducido políticas explícitas a favor de la equidad durante los setenta, ante las recomendaciones del Banco Mundial y la OIT.

c) La mejor resistencia de aquellas economías más igualitarias a los impactos de los múltiples desajustes, y «ajustes» correspondientes, durante los ochenta.

De todos modos, si nos remontamos a tiempos pretéritos, podemos encontrar precursores de esta postura.

Ya en la antigüedad griega, Platón reconocía en *La República* al explicar el tránsito de la «oligarquía» a la «democracia» que la polarización de la sociedad en ricos y pobres tiende a destruir el proceso de creación de riquezas. En este sentido, uno de los argumentos que subraya el autor heleno es la reducción que sufre la población pobre en su capacidad para ser útiles a la comunidad, convirtiéndose en muchos casos en mendigos y pordioseros, en «zánganos desprovistos de aguijón». Más aún. Una parte de este colectivo, sintiéndose agraviados, buscan resarcirse recurriendo a la violencia, al engaño y al delito, convirtiéndose en malhechores, en «zánganos provistos de aguijón» (García Lizana, 2000, p. 304).

Siguiendo a Platón, Averroes en *La exposición de «La República» de Platón* hace hincapié en que nada hay más dañino para la sociedad que la división de la sociedad entre ricos y pobres. El deterioro de tal situación llevará a estos últimos al desánimo, a una mayor pobreza, al rencor, hasta convertirlos en esos zánganos que dibujaba Platón. Por lo que apostilla el filósofo cordobés que el peor mal es hacer de una sociedad varias; y el mayor bien todo aquello que la reúne, cohesiona y unifica (García Lizana, 2000, pp. 308-309).

Asimismo, Ibn Jaldún en su *Introducción a la Historia Universal* considera que el aumento de la desigualdad es uno de los principales desencadenantes de la decadencia económica y social de una sociedad. El tunecino enfatiza la importancia de la *asabiya* o espíritu de unidad social como elemento fundamental de supervivencia y progreso de los pueblos, poniendo de relieve que la existencia de un abismo entre ricos y pobres lleva consigo la aparición de tensiones sociales y la ruptura de la *asabiya* de una comunidad, con las consecuencias negativas que ello conlleva en términos de progreso económico y social (García Lizana, 2000, pp. 311-312).

Por otra parte, a finales del siglo XVI y principios del XVII, algunos **mercantilistas españoles** que se ocuparon del estancamiento y de la decadencia económica, ya reconocían que «la búsqueda de una sociedad más igualitaria […] no eran sino propuestas políticas y sociales para soltar los frenos que se habían ido poniendo al desarrollo económico de Castilla» (Martín Rodríguez, 1999, p. 378). Los males de la economía española habrían sobrevenido a causa, en otras cosas, de la mendicidad, de la desigualdad de riquezas, de lo injusto de la distribución de los impuestos y de la inexistencia de una *mediania social* que permitiera disponer de una demanda capaz de consumir los bienes que producía la economía nacional (ver Martín Rodríguez, 1999, pp. 396-397).

En la literatura mercantilista española, algunos *tratadistas políticos* se ocuparon de la mendicidad. Así, **Miguel de Giginta** (1579) propuso crear en cada ciudad importante del reino una Casa de Misericordia, donde se albergaría a los necesitados y se les daría de comer. A cambio, se les obligaba a pedir limosnas y a ocuparse en manufacturas de lana, seda, esparto o en cualquier otra cosa. Pretendía con esto último obligarles a ganarse su propio sustento a fin de que se incorporasen a las tareas productivas, tan necesarias para poner remedio a los problemas de la monarquía. Posteriormente, autores como **Pérez Herrera**, también propusieron medidas para luchar contra las «consecuencias funestas» que acarreaba la proliferación de mendigos (ver Martín Rodríguez, 1999, pp. 370-372).

Por su parte, los efectos negativos de las instituciones que favorecían la acumulación de propiedades para usos improductivos, como los mayorazgos, fue

objeto de atención permanente por parte de **Saavedra Fajardo** (1640), entre otros escritores políticos, casi siempre para condenarlos como contrarios al desarrollo de la actividad económica (ver Martín Rodríguez, 1999, pp. 373-376).

En cuanto al sistema fiscal vigente en esta época, **López Bravo** (1616-1627) fue tajante al denunciar la injusta distribución de la carga impositiva y sus efectos sobre las actividades económicas: «Inmunes, con derecho o contra derecho, los ricos y más poderosos se sacuden estas cargas sobre los hombros de los más humildes, con gran detrimento del bien público» (Martín Rodríguez, 1999, p. 377).

El ideal de *medianía social* también estuvo presente en muchos escritores, en la búsqueda de una sociedad más justa y que permitiera disponer de una demanda interna suficiente. Además, López Bravo apuntó las consecuencias negativas que se podían derivar de la inestabilidad social propia de una sociedad muy polarizada (ver Martín Rodríguez, 1999, pp. 377-378).

Vistos desde esta perspectiva, los mercantilistas españoles, aunque analizaron con brillantez algunos problemas económicos de su tiempo, donde realmente destacaron fue en su enfoque de los problemas normalmente asociados al desarrollo económico y en sus propuestas para romper el círculo vicioso del subdesarrollo en el que se vio sumida España.

Al margen de estos apuntes, la primera aportación destacada que aboga por la relación de compatibilidad en la medida en que la equidad favorece al crecimiento la encontramos bien entrado el siglo XX en un autor que precisamente respalda los principales postulados de la teoría mercantilista. Nos estamos refiriendo a las ideas presentadas por **J. M. Keynes**, quién reconoce que las medidas tendentes a redistribuir los ingresos en aras a aumentar la igualdad distributiva pueden estimular el consumo -dado que la población con menos recursos consume una mayor parte de sus ingresos- y la inversión -al mejorar igualmente la expectativa de consumo futuro-. De esta forma, una distribución más igualitaria de la renta incrementa la demanda agregada, y por ende, favorece el crecimiento económico.

Una aplicación interesante de tales puntos de vista puede encontrarse en el modelo de **Hansen** (ver Higgins, [1959] 1970, pp. 149-153 y Martín Reyes *et al*.,

1995a, pp. 42-43), en donde O, que indica la producción real (PNB o RN a precios constantes), depende de la inversión total neta (I), siendo k el multiplicador keynesiano: O = k I.

Utilizando la fórmula del multiplicador tendremos:

$$O = \frac{1}{\frac{dS}{dO} + \frac{d\tau}{dO}} \left[I_i(\overline{O}) + I_g + I_a(\overline{L}, \overline{K}, \overline{T}) \right]$$

S - ahorro

τ - impuestos

I_a - inversión autónoma

I_i - inversión inducida

I_g - inversión pública

$\overline{O}$ - tasa de crecimiento del PNB

$\overline{L}$ - tasa de incremento demográfico

$\overline{T}$ - tasa de progreso tecnológico

$\overline{K}$ - ritmo de descubrimiento de recursos

Hansen descompone la inversión total en inversión inducida por el propio crecimiento, inversión pública e inversión autónoma (que es función del ritmo de crecimiento demográfico, del ritmo de descubrimiento de recursos naturales y de la tasa de progreso tecnológico).

Así, pues, el crecimiento puede ser el resultado de las posibilidades ofrecidas a la inversión autónoma y de la inversión pública, condicionada por la presión fiscal y por la propensión a ahorrar. Un incremento del multiplicador, reduciendo los impuestos o redistribuyendo el ingreso, transmitiéndolo de los ahorradores a aquellos que lo gastan, supone un mayor impacto de la inversión en el crecimiento económico. Así las cosas, mayores niveles de equidad se traducirán en una tasa de crecimiento tanto más elevada.

Conviene resaltar que la tendencia del PNB real dependerá, en parte, del nivel de inversión inducida, pero ésta, a su vez, varía con la producción. De este modo, la inversión inducida se introduce en nuestro modelo como una fuerza agravadora o amplificadora cuando ocurra algo más.

Por otro lado, cabe reseñar en este apartado el pensamiento de **Raúl Prebish**, considerado como la figura más relevante del estructuralismo latinoamericano. Entre sus importantes contribuciones en materia de desarrollo económico, podemos encontrar una serie de implicaciones referidas a la relación entre distribución de la renta y crecimiento económico.

Así, p. ej., en su obra *Transformación y desarrollo. La gran tarea de América Latina* (1970) reconoce la necesidad de incorporar al sistema económico a las masas desfavorecidas que sufren un proceso de empobrecimiento y de exclusión social creciente, no sólo por razones políticas y sociales, sino también por imperativos económicos, ya que la implicación de estas capas de la población en el proceso de desarrollo permitiría utilizar el mercado potencial interno que está siendo desaprovechado (ver Prebish, 1970, pp. 7-8).

Posteriormente, haría especial hincapié en la consideración de la distribución de la renta en la periferia en su obra *Capitalismo periférico. Crisis y transformación* (1981), en la que propone una síntesis entre liberalismo y socialismo. En el tratamiento que Prebish realiza sobre lo que él mismo denominó capitalismo periférico, esto es, la especial forma en la que el sistema capitalista tiene cabida en el mundo periférico, sostiene que la reducción de la pobreza es una condición para potenciar el crecimiento económico, y no una consecuencia del mismo (ver Zayas, 2000, pp. 78-82).

En este sentido, señala que es absolutamente necesario para estimular el crecimiento económico una mejora de la productividad de los sectores rezagados, para lo cual, la modernización tecnológica es crucial, no sólo por las exigencias de la competitividad internacional, sino también por la necesidad de mejorar la calidad de los empleos y los niveles salariales, especialmente en las capas poblacionales más desfavorecidas. Esta mejora de la productividad requiere asimismo un incremento tanto de la inversión en capital físico como en capital humano.

El autor argentino considera que la variable que en mayor medida contribuye a la inequidad en los ingresos de los ocupados es la diferencia de niveles educacionales. De esta forma, puntualiza la necesidad de avanzar en la igualdad de

oportunidades en el acceso a la educación, en la permanencia en el sistema educativo una vez que se ha ingresado y en la calidad de la formación adquirida.

Por su parte, la **escuela institucionalista** también se posiciona claramente al respecto. De hecho, una de las principales características del institucionalismo es el énfasis que adopta en la relación entre distribución de la renta y progreso (crecimiento) económico. El estado de la distribución de la renta, una cuestión institucional, puede estimular o inhibir el progreso económico. En este sentido, aunque cada autor enfatiza una argumentación distinta, la mayoría de los investigadores institucionalistas comulgan con la idea de que la desigualdad de la renta, especialmente la desigualdad extrema, es perjudicial para el progreso económico.

Veblen (1923), autor de los cimientos del movimiento institucionalista con su economía cultural, llama la atención sobre el conflicto potencial existente entre los intereses empresariales y los de la población subordinada, así como la desigualdad entre los hombres de negocios y los que no lo son, y sus consecuentes efectos negativos sobre el crecimiento de la producción.

Ayres (1944, p. 261) puso en duda «el supuesto clásico de que el dividendo nacional es favorecido por la desigualdad», argumentando que las discrepancias extremas en la distribución de la renta es la principal razón de la inestabilidad económica. En este sentido, cabe recordar que, según reconoce J. H. Street (1987, p. 1874), «Ayres había anticipado independientemente la necesidad de redistribuir la renta como elemento clave para la rápida recuperación económica en USA antes de la publicación de *The General Theory of Employment, Interest and Money* de Keynes en 1936».

Asimismo, **G. Myrdal** (1968, [1970] 1973) considera que una relevante desigualdad económica dentro de un país afectaría adversamente a su desarrollo económico; un incremento de la desigualdad económica tendería a producir una mayor desigualdad social, ocasionando ello un descenso en la productividad y una subsiguiente ralentización del progreso económico.

Ante estos posicionamientos teóricos, aun siendo consciente de las dificultades existentes en el análisis empírico de la economía institucional en relación con la selección de los indicadores apropiados, algunos autores han intentado verificar empíricamente las tesis institucionalistas. Así, p. ej., **K. H. Park** (1996) plantea un estudio empírico en el que trata de contrastar ciertas posiciones institucionalistas ante la relación entre distribución de la renta y el progreso económico con la ayuda de un modelo econométrico causal. Los resultados que se desprenden de este análisis son los siguientes: (1) existe una fuerte asociación directa entre la desigualdad de la renta y la inestabilidad socio-política; (2) el nivel de desarrollo económico, medido por el PIBpc, tiene un efecto mitigante sobre la inestabilidad socio-política; (3) la inestabilidad socio-política es perjudicial para el progreso económico; y (4) la acumulación de capital es un factor determinante para el progreso económico.

Estos resultados, especialmente (1) y (3), confirman la visión institucionalista acerca de la relación entre distribución de la renta y progreso económico. La pobreza y el descontento social causado por la existencia de una desigualdad económica extrema en una sociedad dan lugar a una inestabilidad social y política; por su parte, las tensiones sociales y la inestabilidad política ralentiza el progreso económico debido a la incertidumbre que crea en las perspectivas empresariales, las alteraciones en las actividades empresariales y la desunión en la sociedad.

Pero, antes de seguir avanzando, detengámonos un instante en el análisis de las ideas que el sueco **G. Myrdal** presenta en *The Challenge of World Poverty* ([1970] 1973*)*. Esta publicación supone la continuación y posterior colofón de *Asian Drama* (1968), en el que el autor recoge «un balance de los gravísimos problemas que afectan a los países subdesarrollados».

En estas obras, Myrdal se centró en el estudio de las desigualdades sociales en Asia del Sur, y, en particular, en India y Pakistán, si bien las conclusiones son relevantes para todo el mundo subdesarrollado ya que el tratamiento del problema es general. Así, señala al respecto: «He llegado a la conclusión de que la desigualdad y la tendencia a una creciente desigualdad se manifiestan en forma de toda una compleja serie de inhibiciones [entre los que detentan el poder] y

obstáculos [entre las masas del pueblo] al desarrollo y que, por tanto, es necesario cambiar esa tendencia urgentemente, promoviendo una mayor igualdad como condición de la aceleración del desarrollo» (Myrdal, [1970] 1973, p. 72). Así, pues, «las reformas que aumentan el bienestar no sólo no representan un coste para la sociedad, sino que sientan las bases para un crecimiento económico más rápido y más constante» (Myrdal, [1970] 1973, p. 73).

Además, afirma que hay una serie de razones generales que demuestran que los objetivos de crecimiento económico y de igualdad económica están en armonía y que, en los países subdesarrollados, alcanzar una mayor igualdad es casi una condición para crecer más rápidamente. Dichas razones son las siguientes (ver Myrdal, [1970] 1973, pp. 77-78):

a) Argumentar que la desigualdad de la renta es una condición para el ahorro tiene poca relevancia en los países subdesarrollados, pues los grandes terratenientes y capitalistas suelen gastar sus rentas en consumos e inversiones conspicuas, enviando el dinero al extranjero.

b) La mayoría de la población de los países subdesarrollados están mal alimentadas y sufren unas deficientes condiciones de salud, vivienda, higiene y educación, lo que reduce la capacidad y los deseos de trabajar intensamente, repercutiendo en la producción. Esto implica que la aplicación de medidas para aumentar el nivel de sus rentas aumentará la productividad.

c) La desigualdad social y la económica están íntimamente ligadas, siendo cada una de ellas causa y efecto de otra. Una mayor igualdad económica tiende a promover una mayor igualdad social, la cual estimula el desarrollo y conduce a un aumento de la productividad.

d) «El objetivo de una mayor igualdad tiene, desde el punto de vista de la justicia social, un valor independiente y, por tanto, una mayor igualdad repercutiría favorablemente en vistas a la integración nacional».

Como puede comprenderse, para Myrdal la consecución de ciertas cotas de equidad en el mundo subdesarrollado parece ser una condición necesaria pero no suficiente. Más aún, reconoce también que en los países más avanzados,

considerados como «sociedades de bienestar», en los cuales los niveles de renta de los grupos menos privilegiados son mucho más alto, las continuas reformas igualitarias también han mejorado la productividad (ver Myrdal, [1970] 1973, p. 78).

En resumen, podemos sintetizar el pensamiento de Myrdal acerca del problema de la desigualdad en tres puntos:

- La desigualdad inhibe y obstaculiza el crecimiento.

- La consecución de una mayor equidad sienta las bases para un crecimiento económico más rápido y constante.

- Alcanzar una mayor igualdad es casi una condición para crecer más rápidamente; es decir, la consecución de altas cotas de crecimiento supone haber logrado un cierto nivel de equidad.

Otra opinión a tener en cuenta es la presentada por **M. P. Todaro** a finales de la década de los setenta. Este autor admite que los países desarrollados muestran una distribución relativamente más igualitaria que la mayoría de los países del Tercer Mundo, gracias a las transferencias de alguna parte de sus ingresos de los ricos a los pobres. Sin embargo, se muestra escéptico ante la relación entre «los niveles del ingreso *per capita* y el grado de concentración de ingresos» entre los países del Tercer Mundo. Así, pues, el crecimiento económico de acuerdo con los lineamientos tradicionales de la maximización del PNB no parece resolver por sí solo el problema de la desigualdad y de la extensión de la pobreza en los países que empiezan a desarrollarse (ver Todaro, [1977] 1982, pp. 240-244).

Por tanto, este estado de cosas sugiere que un mismo nivel de crecimiento puede ser compatible con diversos niveles de equidad o de falta de la misma.

Sin embargo, Todaro no da el tema por zanjado y páginas más adelante replantea el problema introduciendo importantes matizaciones que lo aproxima a la posición de estamos analizando. En concreto, considera que hay razones para pensar que «una mayor igualdad en los países del Tercer Mundo puede ser en efecto una condición para el crecimiento económico autosostenido», y señala cuatro razones (ver Todaro, [1977] 1982, p. 255-256):

a) El sentido común apoyado en una abundancia de datos empíricos avala el hecho de que los ricos del Tercer Mundo no se destacan por una frugalidad ni por su deseo de ahorrar e invertir. Al contrario, se caracterizan por el despilfarro y el consumo de objetos importados.

b) Los ingresos bajos y los niveles de vida de los pobres, que se manifiestan en una salud, nutrición y educación deficientes, pueden reducir su productividad económica y conducir a una economía de más lento crecimiento.

c) El aumento de los niveles de ingreso de los pobres estimulará la demanda de bienes nacionales, creando las condiciones necesarias para un crecimiento económico rápido.

d) Una distribución más igualitaria del ingreso puede estimular una saludable expansión económica al actuar como un poderoso incentivo material y psicológico para la participación generalizada del pueblo en el proceso de desarrollo.

Al margen de tales apreciaciones, Todaro también deja abierta la posibilidad de que existan otras situaciones conexas. Así, p. ej., apunta el hecho de que fracasar en la equidad puede ser compatible con diferentes niveles de crecimiento, como ocurre en el caso de Brasil o México.

En definitiva, podemos concluir tres premisas a partir del análisis del pensamiento de Todaro:

- El éxito en el crecimiento no asegura el éxito en la equidad, pudiendo coexistir un mismo nivel de crecimiento con distintos niveles de equidad.

- La existencia de equidad supone una garantía para el crecimiento, de manera que el fracaso en el crecimiento supone haber fracasado en la equidad.

- La falta de equidad puede presentarse acompañado de diferentes niveles de crecimiento.

Ahora bien, Todaro contempla igualmente la perspectiva de que habiéndose fracasado en el crecimiento no hubiese ocurrido lo mismo con la equidad, citando

algunos ejemplos concretos -Sri Lanka, Colombia, Costa Rica y El Salvador- (ver Todaro, [1977] 1982, p. 250). Como puede comprenderse, esta opción entraña una cierta dificultad para una interpretación como la que aquí se está realizando, si bien debemos tener en cuenta que varios datos aislados no son suficientemente significativos. De todos modos, no podemos negar que la posición de Todaro ante este problema es un tanto ambigua, pudiendo, incluso, resultar confusa para el lector.

En todo caso, a primera vista parece existir ciertas analogías entre las posiciones adoptadas por **Myrdal** y **Todaro**. Sin embargo, si analizamos detenidamente los argumentos expuestos, podemos encontrar algunas discrepancias en las opiniones de estos autores (ver Martín Reyes *et al*., 1995a, p. 48). Gráficamente, podemos reflejar las respectivas posturas en las siguientes figuras:

FIGURA 1.2

G. Myrdal

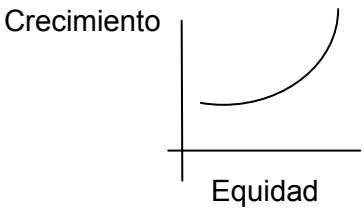


FIGURA 1.3

M. P. Todaro

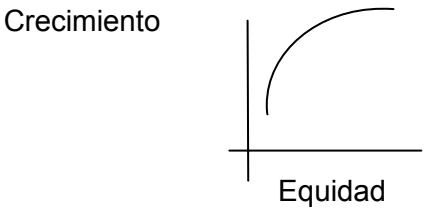


FIGURA 1.2

- La existencia de desigualdad impide el crecimiento.
- Equidad y falta de crecimiento podrían coexistir.
- No es concebible que haya crecimiento sin equidad.

FIGURA 1.3

- Un fracaso en el crecimiento supone haber fracasado en la equidad.
- La falta de equidad puede coexistir con diferentes niveles de crecimiento.
- El crecimiento puede coexistir con distintos niveles de equidad.

Por otro lado, otros analistas contemporáneos a estos autores también consideran la desigualdad y la pobreza como hechos perjudiciales para el crecimiento, si bien, en cada trabajo se introducen ciertas puntualizaciones al respecto. En este sentido, podemos traer a colación el estudio de **W. Elkan** ([1973] 1975, pp. 15-30), donde se aduce una argumentación interesante en relación con aquellos países en los que la mayoría de sus habitantes tienen un bajo nivel de vida. Precisamente esta situación conlleva una escasa tasa de ahorro en muchos de estos países, además de una notable escasez de oportunidades de inversión, e incluso una no menos notable incapacidad para percibir las existentes, siendo este último aspecto el que este autor considera más importante.

Elkan apostilla que una de las principales tareas a realizar en los países subdesarrollados debe consistir en la localización y aprovechamiento de las oportunidades de inversión, de modo que esto conduzca a un incremento del escaso capital acumulado a lo largo del tiempo en pro de alcanzar una mayor producción y nivel de vida en estos países.

Si continuamos acercándonos hacia la actualidad, se puede apreciar a partir de la década de los ochenta, y especialmente durante el último decenio del siglo que acaba de claudicar, un considerable incremento de aportaciones de índole variado favorables a la relación de compatibilidad en la que la equidad alienta el crecimiento económico.

La mayoría de las contrastaciones empíricas presentadas en los últimos lustros tienden a respaldar la relación de compatibilidad entre equidad y crecimiento económico. En este sentido, cabe citar el trabajo de Benabou (1996), en el que se enumera y analiza 23 contrastes realizados recientemente (20 de ellos de 1992 en adelante), pudiéndose observar de manera concluyente en los mismos como la desigualdad es lesiva para el crecimiento.

Los caminos utilizados intentando dotar de soporte teórico a esta relación de compatibilidad han sido muy variados. Así, p. ej., **Saint Paul** y **Verdier** (1996) resaltan al respecto los siguientes argumentos: la educación pública puede incrementar el capital humano de la economía, siendo éste el motor del crecimiento; la redistribución puede crear una clase media importante, lo cual estimula el

crecimiento al incrementar la demanda de muchos productos; aminorar las desigualdades a través de la redistribución ayuda a disminuir la envidia y las actividades delictivas, que son socialmente perjudiciales y disminuyen la rentabilidad de las inversiones.

Otros autores como **Putnam** (1994) y **Coleman** (1990) han destacado la importancia del *capital social* en los análisis sobre el desarrollo, considerando bajo la rúbrica de *capital social* aspectos tales como los valores compartidos por una sociedad, las normas sociales, la cultura, el grado de asociacionismo, el clima de confianza entre sus miembros, etc. En estos estudios se pone de relieve que un mayor nivel de equidad favorece el *capital social*, en la medida en que crea condiciones objetivas más favorables para la participación y cooperación entre los distintos individuos de la población.

Navarro (1995, p. 51), por su parte, apunta en sintonía con **Borooah** (1988) que una reducción de la desigualdad tiende a mejorar la balanza de pagos de un país, dado que las clases pudientes consumen mayor número de productos importados que las clases populares. Es más, el autor catalán reconoce igualmente que las políticas públicas de reducción de desigualdades sociales ocasionan un consumo más estable, al estar basado en un aumento de la capacidad adquisitiva de las clases populares, más predecible que el consumo de los grupos pudientes, cuya variabilidad de consumo es bien conocida.

Asimismo, **Kliksberg** (1999), entre las distintas argumentaciones que menciona al examinar los impactos de los niveles de equidad e inequidad sobre el crecimiento, hace referencia al hecho de que la mejora de la equidad tiene efectos positivos sobre las posibilidades de desarrollo tecnológico. Kliksberg sugiere que en la economía actual cada vez más la competitividad está unida al conocimiento. De hecho, las industrias punteras de finales del siglo XX -informática, microelectrónica, biotecnología, telecomunicaciones, robótica, ciencia de los materiales, etc.- se fundamentan en el conocimiento. Las posibilidades de acceder a este conocimiento, manejarlo y generar a partir de él nuevo conocimiento, están fuertemente ligadas al nivel educativo de la población. Si un país mejora su equidad y facilita oportunidades educativas y formativas significativas a amplios sectores de su población, estará

construyendo la capacidad básica para poder operar en el mundo de las nuevas tecnologías.

Más aún. Investigaciones recientes llaman la atención sobre toda una línea de profundas interrelaciones entre grado de equidad, *capital social* y salud pública. Según **Kawachi *et al*.** (1997), cuanto mayor es la desigualdad en una sociedad, menor es la confianza de unos ciudadanos en otros, menor es la cohesión social, y ello incide directamente en la salud pública, que, como es sabido, constituye un pilar básico en el desarrollo de una comunidad.

Cuando más reducidos sean los niveles de confianza entre las personas, mayor es la tasa de mortalidad. Entre otros aspectos, Kawachi *et al.* indican que las personas con pocos lazos sociales tienen mayores dificultades de salud que las que tienen contactos sociales extensivos. Estos autores han generado un modelo a partir del cual se puede concluir que por cada uno por ciento que se incrementa la desigualdad en la distribución de la renta, la tasa de mortalidad general se sitúa dos o tres puntos porcentuales por encima de la considerada normal en la sociedad de referencia.

El propio **Amartya Sen**, premio Nobel de Economía en 1998 y al que Robert Solow califica como «la conciencia moral de la profesión económica» (Kliksberg, 1998), también se ocupa en cierta manera de la relación entre distribución de la renta y crecimiento económico.

Para el autor indio, la historia de las últimas décadas muestra que la pobreza, entendida como la privación de necesidades básicas y no meramente como la falta de ingresos, dificulta en gran medida el desarrollo económico rápido y participativo. Los países que han tenido éxito económicamente son los que han efectuado fuertes y continuas inversiones en su población en pro de la acumulación de capital humano, reconocido hoy como clave central del crecimiento sólido y la competitividad.

A este respecto, Sen (1992) señala cómo Costa Rica y el Estado de Kerala, en la India, ambos con recursos económicos de partida muy limitados, han alcanzado importantes logros económicos y altos niveles de esperanza de vida, educación,

salud, y desarrollo humano en general, teniendo como base de esas conquistas políticas que favorecieron activamente la equidad.

Sen subraya en sus investigaciones que los déficit de nutrición, salud y educación de amplios grupos humanos se pagan con graves incapacidades de funcionamiento personal, que llevan consigo agudas trabas para el desarrollo.

De esta manera, aunque el tema que nos incumbe aparece colateralmente en los estudios de Amartya Sen, en los distintos acercamientos que el economista y filósofo de Bengala realiza al mismo parece desprenderse claramente la idea de que la equidad debe constituir un referente importante para la humanidad, tanto desde un punto de vista económico como ético, el otro gran sostén en el que se apoyan sus aportaciones.

Igualmente, cabe reseñar la perspectiva adoptada por **OXFAM Internacional**, red compuesta por 10 agencias de desarrollo «comprometidas en la lucha contra la pobreza y la injusticia», que mantiene que, aunque podemos encontrarnos ante situaciones muy diversas[5], los altos niveles de desigualdad y pobreza actúan como un freno para el crecimiento económico (ver OXFAM, 1997).

Esta institución hace hincapié en que la equidad implica algo más que una determinada distribución de la renta y la riqueza. Los altos niveles de desigualdad reflejan desigualdades más profundas en el acceso a las oportunidades de salud, educación y producción. Estas desigualdades representan una barrera al desarrollo humano, y un freno al crecimiento económico. Una salud deficiente y un elevado nivel de analfabetismo limitan la capacidad de la población pobre para responder a las oportunidades del mercado, al tiempo que reduce la productividad de la economía y restringe el desarrollo de las destrezas necesarias para el crecimiento sostenido.

[5] Algunos países -Chile y Botswana- tienen éxito en combinar un alto crecimiento con un grado alto de desigualdad. Otros -como India- combinan un bajo crecimiento con relativamente bajos niveles de desigualdad. Pero, la mayoría de los países del África sub-Sahara y Latinoamérica se quedan con lo peor de los dos mundos: una alta desigualdad y un bajo crecimiento.

En definitiva, OXFAM considera que una mayor equidad es una precondición, no solamente para la reducción acelerada de la pobreza, sino también para alcanzar un crecimiento económico acelerado.

Ahora bien, hemos de reconocer que en los últimos años varias líneas de investigación están cobrando un elevado protagonismo en la bibliografía económica. En concreto, sin ánimo de desdeñar la importancia de otras explicaciones, cabe hablar de tres grandes líneas de investigación, si atendemos a la principal característica enfatizada por las distintas propuestas para argumentar el impacto de la distribución de la renta sobre el crecimiento económico, a saber: **mercado de capitales, inestabilidad sociopolítica y distorsión de acciones económicas.** Detengámonos brevemente en cada una de estas direcciones.

a) Mercado de capitales

En aquellos casos en los que las inversiones en capital físico y humano son significativas y tienen que ser financiadas a través del mercado de capitales, una distribución desigualitaria de los recursos puede perjudicar el crecimiento económico, teniendo en cuenta que normalmente sólo pueden acceder a los créditos aquellos agentes que dispongan de recursos suficientes que puedan ser utilizados como garantía. Una distribución poco equitativa implicaría, pues, que un mayor número de las personas tengan restringidos el acceso al mercado de capitales, lo cual se traduce -en cualquier economía en la que los individuos tengan necesidad de financiar ciertas inversiones a través de créditos- en un menor crecimiento agregado (ver **Stiglitz y Weiss**, 1981; **Chatterjee**, 1991; **Tsiddon**, 1992; etc.).

Este acceso limitado al mercado de créditos reduce el aprovechamiento de las oportunidades de inversión, especialmente en el caso de la población pobre, que tiende a prescindir de inversiones en capital físico y humano con tasas de rentabilidad relativamente altas. Solamente aquellas personas que pueden financiar un proyecto (con sus propios medios y/o mediante créditos) están en disposición de aprovechar tales oportunidades. En esta situación, una redistribución de recursos de ricos a pobres tiende a elevar tanto la inversión de una economía como la productividad de la misma, todo lo cual repercute favorablemente en el crecimiento económico.

En relación con este aspecto, muchos autores subrayan especialmente el papel que juega la inversión en educación. En efecto, la obtención de créditos para llevar a cabo tales inversiones intangibles suelen ser bastante costosas, especialmente en los países menos desarrollados, siendo los recursos propios los que determinan el tamaño de estas inversiones. De esta forma, la desigualdad afecta de manera muy especial al crecimiento, toda vez que supone escasas inversiones en educación por parte de la población con menos recursos (ver **Galor y Zeira**, 1993; **Perotti**, 1993; **García-Peñalosa**, 1995; **Aghion, Caroli y García-Peñalosa**, 1999; etc.)

En definitiva, el acceso socialmente estratificado al mercado de capitales es una de las raíces de la menor inversión en capital físico y humano que caracteriza a las economías menos equitativas, con el subsiguiente efecto negativo que ello supone sobre el crecimiento económico.

b) Inestabilidad sociopolítica

Algunos autores reconocen que, siendo las variables económicas indispensables, el tema del desarrollo es polifacético y deben incluirse necesariamente variables de otros campos si se aspira a poder actuar de modo efectivo. En este sentido, **Atkinson** (1998) señala que en el análisis de la inequidad deben integrarse dimensiones sociopolíticas. En concreto, reconoce que la evolución de la desigualdad no puede ser explicada solamente en términos de producción; la divergencia de las experiencias nacionales está reflejando diferencias en las políticas gubernamentales y en las instituciones sociales.

Bajo este enfoque, un grupo importante de investigadores se ha acercado a la relación entre distribución de la renta y crecimiento económico, empleando para ello distintas ópticas.

Así, p. ej., **Solimano** (1998) sostiene que después de más de una década de reformas económicas y ajuste estructural en los países en desarrollo, hoy día se entiende cada vez más que el crecimiento económico y la equidad deben ir a la par. Este autor subraya que «una distribución más equitativa de la renta y las oportunidades económicas contribuye también a la paz social y la estabilidad

política, ingredientes claves de un marco normativo conducente a la inversión, la innovación y el crecimiento» (Solimano, 1998, p. 40).

En esta línea, **Barro** (2000) manifiesta que las desigualdades sociales incentivan a los pobres a involucrarse en disturbios, delitos, y otras actividades punibles, pudiendo incluso ser amenazada la estabilidad de las instituciones políticas. Esta situación provoca una cierta incertidumbre en los ciudadanos que perjudica el normal funcionamiento de la economía. Así, los inversores se retraen a arriesgar sus capitales, entre otras cosas, por las amenazas que sufre los derechos de propiedad, al tiempo que se pierden recursos como consecuencia de la participación de una parte de la población más desfavorecida en crímenes y otras acciones antisociales, ya que consumen tiempo y energía que no se dedican a actividades productivas. Estas acciones también suponen la reducción de la productividad de una economía, todo lo cual repercute desfavorablemente en el crecimiento económico.

En este contexto, cabe mencionar igualmente un estudio empírico en el que **Larraín y Vergara** (1998) ponen de manifiesto que uno de los factores más significativos que explican el diferencial en inversión privada entre Latinoamérica y el Este Asiático es que éstos presentan una mayor estabilidad sociopolítica y macroeconómica. Los autores comentan que esta mayor inestabilidad puede estar asociada con el hecho de que la mayoría de países latinoamericanos presentan una mayor desigualdad en la distribución de la renta. De esta forma, estas naciones son mucho más susceptibles a presiones populistas, cambios bruscos en políticas económicas, expropiaciones, cambios violentos de autoridades, etc., cuestiones que daña la credibilidad y produce indefinición en los derechos de la propiedad, con los consiguientes efectos adversos sobre la inversión y el crecimiento económico.

Por otro lado, algunos autores también han prestado atención a la incidencia de factores estrictamente políticos. Así, p. ej., **Alesina y Drazen** (1991) explican que niveles altos de desigualdad pueden retardar la implantación de ciertas reformas necesarias, sobre todo si afectan negativamente a los grupos más poderosos. Estos retardos perjudican las perspectivas de crecimiento a largo plazo, siendo

normalmente la población pobre -que son los que tienen menos poder político- el grupo social más afectado.

c) Distorsión de las acciones económicas

Numerosos trabajos de **Persson y Tabelini** (1992, 1994), por un lado, y **Alesina y Rodrik** (1992, 1994), por otro, han argumentado que la desigualdad fomenta las reivindicaciones distributivas, pudiendo éstas desalentar el crecimiento económico.

En efecto, si la renta media de una economía excede en gran medida de la renta mediana, muchos ciudadanos serán partidarios de la redistribución de los recursos de ricos a pobres. Así, cabe esperar que un elevado grado de desigualdad pueda derivar en una importante redistribución de la renta a través de procesos políticos.

Ahora bien, normalmente las transferencias y la financiación de las mismas a través de los impuestos pueden distorsionar ciertas decisiones económicas. Así, p. ej., se suele aducir que tales circunstancias pueden reducir los incentivos a invertir en actividades productivas, reduciendo el crecimiento económico. De esta forma, una mayor desigualdad (medida antes de transferencias e impuestos) parece inducir a una mayor redistribución, con las reseñadas consecuencias adversas sobre el crecimiento.

En relación con esta temática**, Deininger y Squire** (1998, p. 267) se cuestionan la validez del teorema del votante mediano, arguyendo que, si éste es correcto, las sociedades democráticas con una mayor desigualdad deberían caracterizarse por una mayor «explotación de los ricos por parte de los pobres», con las consiguientes repercusiones negativas para la inversión y el crecimiento, mientras que las sociedades poco democráticas con similares características lo harían en menor medida o no lo harían. Estos autores tratan de contrastar esta hipótesis y encuentran que la desigualdad inicial afecta al crecimiento futuro en sociedades no democráticas, a partir de lo cual concluyen que su base de datos no

avala el teorema del votante mediano como una explicación de la relación entre inequidad y crecimiento[6].

En general, cabe decir que no existe consenso en cuanto a la influencia del sistema político sobre la relación entre distribución de la renta y crecimiento económico. Así, mientras Persson y Tabellini (1994) sostienen que la relación negativa entre desigualdad y crecimiento se presenta principalmente en los regímenes democráticos, Alesina y Rodrik (1994) no encuentran ningún impacto significativo del régimen político sobre la relación.

Otros autores también se han ocupado de esta línea de investigación, aportando ciertas consideraciones al respecto (ver **Clarke**, 1995; **Weede**, 1997; etc.). Weede (1997, p. 763), p. ej., concluye que, aunque la idea general de que los esfuerzos distributivos perjudican las perspectivas de crecimiento de las naciones cuenta con ciertos apoyos empíricos, «la conexión entre la igualdad y el crecimiento, o la desigualdad y el menor crecimiento, en las sociedades democráticas pertenece a la categoría de hechos discutibles», de manera que se debe «tratar con cautela los hallazgos que hacen referencia a que la desigualdad tiene más importancia en las democracias que en las autocracias, la principal evidencia que sustenta a los modelos del votante mediano».

Por otro lado, **Barro** (2000, pp. 6-7) va más allá y afirma que el impacto negativo de la desigualdad sobre el crecimiento puede aparecer incluso en aquellas economías en las que no se aplique un proceso de redistribución de la renta. Una alta desigualdad económica puede hacer que los ricos prevean políticas redistributivas, llevando a cabo acciones como la constitución de grupos de presión o la compra del voto de los legisladores. Esas actividades consumirían recursos y promoverían la corrupción oficial, perjudicando el funcionamiento económico. Así, la

[6] Recodemos que las diversas versiones del teorema del votante mediano conceden una especial importancia a la redistribución de la renta en los sistemas democráticos, hasta el punto de que sugieren que es precisamente el votante mediano, atendiendo al grado de redistribución de la renta que desea, el que determina el resultado de las elecciones (ver Strin y Laidler, 1995, pp. 535-548).

desigualdad, aun sin existir un proceso de redistribución de la renta, puede tener un efecto negativo sobre el crecimiento a través de estos cauces políticos.

En conclusión, los tres mecanismos aducidos a través de los cuales la distribución de la renta afecta al crecimiento económico se pueden sintetizar como sigue:

a) *Mercado de capital*: Mayor desigualdad → Mayor dificultad en el acceso al mercado de capitales y, por tanto, menor inversión en capital físico y humano → Menor crecimiento económico

b) *Inestabilidad sociopolítica*: Mayor desigualdad → Mayor desestabilización de la situación sociopolítica y, por tanto, menor productividad e inversión → Menor crecimiento económico

c) *Distorsión de las acciones económicas*: Mayor desigualdad → Mayores presiones y expectativas de redistribución de la renta a través de procesos políticos, lo cual puede distorsionar ciertas decisiones económicas → Menor crecimiento económico

1.4.2. Compatibilidad bidireccional

Esta posible solución a las relaciones entre crecimiento económico y distribución de la renta cuenta con la adscripción de importantes instituciones internacionales como son el Banco Mundial y la CEPAL, pudiéndose distinguir en cada caso dos posiciones diferenciadas en los últimos años según se destaque la compatibilidad bidireccional entre los objetivos como una relación intrínseca o inducida.

1.4.2.1. Compatibilidad bidireccional intrínseca: crecimiento económico y equidad se refuerzan mutuamente

En este apartado cabe traer a colación, en primer lugar, la postura que el Banco Mundial mantiene en el ***Informe sobre el Desarrollo Mundial 1990. La pobreza***, donde se aborda, siguiendo la problemática tratada en el *Informe sobre el*

Desarrollo Mundial 1980, la acuciante tarea de cómo reducir la pobreza en los países menos desarrollados.

El enfoque utilizado por el Banco Mundial para la reducción de pobreza ha venido evolucionando a lo largo de la segunda mitad del siglo XX. Tras considerar muchos en los decenios de 1950 y 1960 que el crecimiento era el principal medio de reducir la pobreza y mejorar la calidad de vida, en los años setenta la atención se orientó hacia el suministro directo de servicios de salud, nutrición y educación. Estas ideas se plasmaron precisamente en el ***Informe sobre el Desarrollo Mundial 1980***, donde se aducía que la mejora de los niveles de salud, educación y nutrición de la población pobre era importante no sólo en sí misma, sino también por su efecto en el aumento de los ingresos, incluidos los ingresos de los pobres (ver Banco Mundial, 1980).

En la década de 1980 hubo otro cambio de actitud. Algunos países, especialmente los de América Latina y África al Sur del Sahara, se esforzaron por introducir ajustes tras la recesión mundial. Las limitaciones en materia de gasto público se agudizaron. Al mismo tiempo, muchos empezaron a poner en tela de juicio la eficacia del sector público, en particular en lo referente a sus políticas contra la pobreza.

En este contexto se engendra el ***Informe sobre el Desarrollo Mundial 1990. La pobreza***. En este estudio se sostiene que las variaciones en los ingresos de los pobres pueden descomponerse en la parte atribuible al crecimiento económico general y en la parte atribuible a los cambios en la desigualdad de la renta. Tras analizar lo ocurrido en 17 países, en distintos períodos de tiempo situados entre 1960 y 1988, se señala que «en los países de ingresos bajos la desigualdad se atenúa -en contra de la hipótesis de Kuznets-, y no existe ningún caso en el que el efecto del crecimiento se vea contrarrestado por los cambios registrados por la desigualdad [...]. En general, el crecimiento económico reduce la pobreza y la recesión de la economía la aumenta» (Banco Mundial, 1990, pp. 52-53).

Este Informe sugiere que aquellos países que optan por estrategias de crecimiento igualitario tienen mayores probabilidades de conseguir buenos resultados en los indicadores económicos y del bienestar. En este sentido, se

nombra a algunos países de Asia Oriental -Indonesia, Malasia y Tailandia- como prueba de los beneficios de un equilibrio adecuado entre las políticas que estimulan el crecimiento y las que permiten que la población pobre participe del mismo (Banco Mundial, 1990, p. 57).

Estamos, pues, ante **dos objetivos que se refuerzan mutuamente**, de manera que tanto las políticas de crecimiento económico como las políticas para reducir la pobreza permiten avanzar en una misma dirección.

El Banco Mundial (1990) plantea una estrategia de lucha contra la pobreza, coherente al mismo tiempo con el crecimiento económico, que consta de dos elementos de igual importancia. El primero consiste en promover el uso productivo del bien que los pobres poseen en mayor abundancia, a saber: el trabajo. Ello exige políticas orientadas a aumentar el capital social físico, mejorar el nivel tecnológico, favorecer el acceso generalizado al crédito, promover reformas agrarias que supongan la entrega de tierras a los agricultores necesitados, etc., todo lo cual debe ir encaminado a alcanzar esa meta. El segundo elemento es el suministro de servicios sociales básicos a los pobres, de cara a mejorar su capital humano; especialmente importantes son la nutrición, la atención básica de la salud, la educación primaria y la planificación familiar.

Los dos elementos se fortalecen recíprocamente; el uno no es suficiente sin el otro. Con estas orientaciones, el Banco Mundial pretende, por un lado, que el fomento del uso productivo de la mano de obra proporcione oportunidades a los pobres y, por otro, que la inversión en el capital humano de éstos posibilite el pleno aprovechamiento de esas nuevas oportunidades.

Esta estrategia debe ir acompañada de transferencias bien orientadas a grupos específicos, a fin de ayudar a los que no pueden beneficiarse de esas políticas -por ejemplo, los ancianos y los incapacitados- y a los que sufren reveses temporales debidos a variaciones estacionales de los ingresos, pérdida de sostén económico de la familia o conmociones macroeconómicas adversas. Aunque es probable que las transferencias no solucionen el problema de la pobreza, sobre todo en los países de ingresos bajos, constituyen un complemento esencial de la estrategia básica.

Como puede comprenderse, estas directrices políticas, en conjunto, suponen la mejora de las condiciones de vida de los sectores más desfavorecidos de la sociedad, al tiempo que, no sólo guarda plena coherencia con el crecimiento económico a largo plazo, sino que favorece a éste en la medida en que permite que la población pobre pueda participar del crecimiento y contribuir al mismo.

Por otra parte, otra valiosa aportación que podemos citar en este apartado es la propuesta por la **Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)** para el desarrollo de la región bajo el rubro de **«transformación productiva con equidad»**, que ha constituido la piedra angular en torno la cual ha gravitado el pensamiento de la institución durante la década de los noventa.

Desde las primeras aportaciones de Prebish al pensamiento económico cepalino, éste ha sufrido un continuo proceso de transformación. La mayoría de los autores coinciden en identificar cinco etapas en la obra de la CEPAL (ver Bielschowsky, 1998), en cada una de las cuales la institución, en su afán por aportar orientaciones certeras a los responsables públicos de América Latina y el Caribe, se ha esmerado en remarcar ciertas directrices políticas, a saber:

- Orígenes y años cincuenta: Conducir deliberadamente la industrialización sustitutiva.
- Años sesenta: Emprender reformas en diferentes ámbitos -en especial, en lo que respecta a la distribución de la renta y a la reforma agraria- como requisito para dinamizar la economía.
- Años setenta: Fomentar un modelo de crecimiento con homogeneidad social y con intensificación de las exportaciones industriales.
- Años ochenta: Renegociar la deuda con objeto de llevar a cabo una política de ajuste con crecimiento.
- Años noventa: Implementar la propuesta calificada como «transformación productiva con equidad».

La existencia de varias etapas en el pensamiento cepalino no significa que éste carezca de unidad: las tesis sostenidas a lo largo de la última mitad de siglo se enmarcan dentro de un enfoque histórico-estructuralista basado en la idea de la relación centro-periferia, tal como se pone de manifiesto en los distintos análisis realizados por la CEPAL, centrados principalmente en las relaciones internacionales, así como en los condicionantes estructurales internos del crecimiento económico y del progreso técnico, y de las relaciones entre ellos, el empleo y la distribución de la renta.

La mencionada propuesta de la CEPAL para el decenio de los noventa tenía, entre sus principales planteamientos, la convención de que es posible avanzar en los objetivos crecimiento económico y equidad simultáneamente y no de forma secuencial (ver CEPAL, 1990, 1992, 1997).

En este período la CEPAL ha intentado profundizar en los vínculos existentes entre progreso técnico, competitividad internacional y equidad, advirtiendo que no sólo es factible conciliar crecimiento, equidad y democracia, sino que existen aspectos en los que la equidad y la transformación productiva se complementan y se refuerzan mutuamente.

El punto de partida de la argumentación *neocepalina* es la importancia de la competitividad para lograr un crecimiento económico sostenido a lo largo del tiempo. Se entiende por competitividad «auténtica» de una economía «la capacidad de incrementar o al menos sostener su participación en los mercados internacionales, con un alza simultánea del nivel de vida de la población» (CEPAL, 1990, p. 70). Esta capacidad depende de la incorporación del progreso técnico, que se traduce en la introducción progresiva de nuevos procesos y en la producción de nuevos bienes y servicios. No en vano, con la intensificación de la competencia internacional y el desarrollo de la tecnología de la información, la incorporación del progreso técnico se convierte en un rasgo determinante en la producción de una amplia gama de productos y servicios.

La CEPAL sugiere igualmente que «**una mayor equidad favorece la difusión de la tecnología**, en tanto genera un marco más propicio para los esfuerzos de cooperación intrafirma requeridos por las nuevas técnicas. Al mismo tiempo, habría

aquí elementos de un circulo virtuoso, ya que los aumentos de productividad permitirían una gradual mejora en la distribución del ingreso» (Hounie *et al*., 1999, p. 21), en la medida en que estimula el crecimiento económico.

Asimismo, la institución entiende que **la ampliación del mercado interno como consecuencia de un mayor crecimiento con equidad ofrece una base insustituible para el aprendizaje tecnológico** (ver CEPAL, 1990). La argumentación señala que en los casos en que ha existido retroalimentación entre competitividad y equidad se han presentado los siguientes fenómenos: a) transformación de agricultura hacia estructuras agrarias más homogéneas y con aumentos de productividad; b) acceso más igualitario a la propiedad por la creación de empresas pequeñas y medianas, articuladas al sistema productivo y de productividad creciente; c) cualificación de la mano de obra, universalización de la producción y mayor grado de integración social; d) aumento del empleo asociable al dinamismo exportador; e) incremento de la productividad y de las remuneraciones; propagación de la lógica industrial; y f) redistribución de la renta por cauces políticos.

En definitiva, la CEPAL postula, por un lado, que la expansión de las economías de América Latina y el Caribe depende de la consecución de la competitividad auténtica, basada en la generación e incorporación continuas de progreso técnico, que a su vez son necesarias para sostener un patrón de crecimiento sostenido. Por otro lado, la organización advierte que el éxito de las políticas productivas y tecnológicas no puede disociarse del mejoramiento gradual de la equidad, tanto por sus efectos sobre las dimensiones del mercado interno, como por sus efectos indirectos en el aumento de la capacidad de innovar.

Bajo este enfoque, la CEPAL afirma que, aunque la experiencia permite constatar que **el crecimiento económico no conduce de manera necesaria y automática a la equidad, el crecimiento con equidad, sostenible y en democracia, no sólo es deseable, sino también posible**. Más aún. **Así como la equidad no puede alcanzarse en ausencia de crecimiento sólido y sostenido, el crecimiento exige un alto grado razonable de estabilidad sociopolítica, lo que**

implica, a su vez, cumplir con ciertos niveles de equidad[7]. De este condicionamiento recíproco entre crecimiento y equidad se desprende la necesidad de avanzar en ambos objetivos de forma simultánea en lugar de secuencial, lo cual la CEPAL (1992, p. 14) califica como «desafío histórico».

Así las cosas, la institución entiende oportuno abordar el tema desde un enfoque integrado que contempla tanto la perspectiva económica como la social, buscando las «áreas de complementariedad» entre crecimiento y equidad. Estas áreas son: el mantenimiento de los equilibrios macroeconómicos básicos dentro de márgenes tolerables; la inversión en recursos humanos; la generación de empleos de productividad creciente y la rápida difusión tecnológica (ver CEPAL, 1992).

A este respecto, aduce que crecimiento y equidad son fruto de la política tanto económica como social. Hay que superar la idea de que la política económica se debe centrar en el crecimiento económico y la política social en la distribución de la renta. Ni una ni otra son neutras en términos distributivos, y ambas influyen en la capacidad de crecimiento de una economía.

1.4.2.2. Compatibilidad bidireccional inducida: determinados elementos favorecen el crecimiento y la equidad conjuntamente

La evolución de las ideas del Banco Mundial y la CEPAL a partir de sus aportaciones a principios de la década de los noventa ha desembocado en la reciente publicación de respectivos informes en los que se puede constatar importantes matizaciones en relación con las propuestas que una y otra institución venían defendiendo.

En ambos casos estas organizaciones enfatizan, en línea con ciertos aspectos apuntados en publicaciones anteriores, la existencia de elementos comunes al crecimiento económico y la distribución de la renta que inducen la relación de compatibilidad bidireccional entre los mismos, de manera que a través de la

[7] A este respecto, cabe mencionar las palabras de Figueroa (1998, p. 48), aduciendo que la productividad depende del grado de equidad que exista en una sociedad, pues, mientras menor sea el grado de equidad, mayor será el riesgo de inestabilidad social y política, y menor productividad mostrará, por consiguiente, el sistema productivo.

incidencia de la actividad política sobre dichos elementos es posible mejorar conjuntamente la conquista de sendos objetivos.

En este sentido, en el ***Informe sobre el desarrollo mundial 2000-2001. Lucha contra la pobreza***, teniendo en cuenta los cambios acaecidos en la situación mundial en el último decenio, el Banco Mundial (2001) promueve un amplio planteamiento para reducir la pobreza que comprende importantes alusiones al crecimiento económico, y que está basado en la adopción de medidas políticas en tres esferas:

- **Oportunidad**: Se trata de incrementar las oportunidades económicas para las poblaciones de menores recursos. Para ello es importante la estimulación del crecimiento económico, como también lo son la pauta y la calidad de ese crecimiento. De la misma manera, las reformas en los mercados también pueden ser un factor crucial de expansión de oportunidades para los pobres, así como la acumulación de los activos -recursos humanos, tierra e infraestructura- que éstos poseen o a los que tienen acceso.

- **Empoderamiento**: Consiste en lograr unas instituciones estatales más responsables y atentas a las necesidades de la población en situación de pobreza, fortalecer la participación de los pobres en los procesos políticos y en las decisiones locales y eliminar los obstáculos sociales derivados de las diferencias de sexo, raza, etnia y rango social. La existencia de instituciones que sean sólidas y respondan a las necesidades de la población no sólo redundará en beneficio de los grupos más desfavorecidos sino que es también esencial para todo proceso de crecimiento.

- **Seguridad**: Se trata de reducir la vulnerabilidad de la población pobre frente a los problemas de salud, las crisis económicas, las pérdidas de cosechas, los trastornos provocados por las políticas, los desastres naturales y la violencia, además de ayudarles a hacer frente a las adversidades cuando se presenten. Gran parte de esta tarea consiste en la introducción de sistemas eficaces de protección social para mitigar los efectos de las calamidades personales y colectivas.

Partiendo de estas directrices, el Informe sostiene que cada país debe decidir sus propias actuaciones de manera coherente con su propia cultura y atendiendo a

sus prioridades. Asimismo, señala que la actuación en el plano local y nacional no es suficiente, destacando que la experiencia sugiere que es importante una intervención de alcance mundial -sobre todo por parte de los países más desarrollados-, no sólo para que las oportunidades derivadas de la integración mundial y el avance tecnológico beneficien a los pobres sino también para gestionar los riesgos de inseguridad y exclusión que puede derivarse de tales cambios.

En cualquier caso, el Banco Mundial entiende que no se puede hablar de orden jerárquico entre las áreas mencionadas. Los avances en las mismas son en buena parte complementarios. Cada una es importante por sí misma, y al mismo tiempo refuerza a las otras. Más aún. «La adopción de medidas simultáneas en apoyo de la oportunidad, el empoderamiento y la seguridad puede ofrecer una nueva dinámica en favor del cambio, capaz de acabar con la privación humana y de crear sociedades justas que sean al mismo tiempo competitivas y productivas» (Banco Mundial, 2001, p. 12).

En definitiva, bajo este enfoque subyace la idea de que la aplicación de determinadas **orientaciones políticas** en apoyo de las áreas de oportunidad, empoderamiento y seguridad, **pueden contribuir a la par a la reducción de la pobreza y al crecimiento económico,** de manera que **es posible avanzar en la conquista de estos objetivos simultáneamente si se aplican las acciones oportunas sobre las referidas áreas.**

Al margen de los diferentes Informes sobre el Desarrollo Mundial, otros documentos promovidos por el Banco Mundial a medida que avanzaba la década de los noventa también se posicionan en favor de esta línea argumental. Así, p. ej., **Demery, Sen y Vishwanath** (1995, pp. 22-24) señalan que aunque todavía no se conoce la relación precisa entre desigualdad y crecimiento, es evidente que las políticas que afectan directamente a elementos claves que permiten reducir la desigualdad, tales como la educación, la sanidad y la alimentación, también conducen a la consecución de un crecimiento económico rápido. A este respecto, estos autores recalcan la importancia de la inversión en capital humano en el marco de la teoría del crecimiento económico endógeno.

Ante esta postura, no es extraño que el Banco Mundial muestre sus reservas acerca de la validez de aquellas posturas afines a la «hipótesis U» de Kuznets, tal como manifiesta el propio Organismo en el *Informe sobre el Desarrollo Mundial 1999-2000*. «Los testimonios de los últimos decenios no han confirmado esas teorías -se refiere a aquellas que sostienen que la desigualdad aumenta durante las primeras fases del crecimiento-, y ahora parece probable que el crecimiento, la igualdad y la reducción de la pobreza puedan avanzar al unísono, como lo han hecho en gran parte de Asia oriental. Muchas políticas promueven el crecimiento y la igualdad simultáneamente» (Banco Mundial, 2000, p. 15).

Por otro lado, el pensamiento de la **CEPAL** (2000) sobre los retos del desarrollo de la región que se recoge en el documento ***Equidad, Desarrollo y Ciudadanía*** presenta ciertas consideraciones que nos lleva a entender que los actuales postulados de la institución parece aproximarse igualmente a la relación que hemos calificado como compatibilidad bidireccional inducida.

En este informe el desarrollo integral continúa siendo un referente importante de las propuestas de la CEPAL, si bien se subraya que se requiere una reorientación de los patrones de desarrollo de la región en torno a un eje principal, la **equidad**, promoviendo la reducción de las desigualdades sociales en sus múltiples manifestaciones. Esta es, a juicio de la CEPAL, **la vara fundamental para medir la calidad del desarrollo**. El objetivo no puede ser otro, apostilla la institución, cuando se trata en general de los países con las peores distribuciones de la renta del mundo (CEPAL, 2000, p. 15).

Para la CEPAL la superación de los grandes problemas de equidad exige **concentrar los esfuerzos en romper las estructuras de reproducción intergeneracional de la pobreza y la desigualdad**, mediante **acciones políticas** que apunten a los cuatro canales fundamentales que la determinan -el educativo, el ocupacional, el patrimonial y el demográfico- y a las barreras erigidas por la discriminación según género y etnia, que agravan esta situación (CEPAL, 2000, pp. 48-49).

El acceso a la **educación** y, más en general, al conocimiento y la información, proporciona la mejor posibilidad de construir ámbitos más equitativos, desde los

cuales superar la desigualdad en ámbitos como el mercado de trabajo y la participación en el poder. El **empleo** es, por su parte, el principal medio de generación de ingresos del grueso de los hogares y, además, un mecanismo de integración social y realización personal.

También es importante actuar sobre los **canales patrimoniales** que determinan la desigualdad, en particular mediante el fomento del acceso de los hogares más pobres a la vivienda y el de las pequeñas empresas y microempresas a los factores de producción -crédito, tecnología, capacitación laboral y gerencial, tierra, capital fijo social, etc.-. Es necesario, además, consolidar la reducción de la **dependencia demográfica**, que todavía es alta en los hogares pobres de los países más rezagados en el proceso de transición demográfica.

El objetivo central de elevar los niveles de equidad no es ajeno a los patrones de desarrollo económico, de manera que al mismo tiempo que se busca un crecimiento más estable, dinámico y competitivo, se debe perseguir también un desarrollo más equitativo y sostenible en términos ambientales. De esta forma, la CEPAL (2000, p. 50) reconoce que «equidad y desarrollo económico, incluida su dimensión de desarrollo sostenible, son, en este sentido, **elementos de una misma estrategia integral, que se entrecruzan de manera compleja**».

En este documento se incide especialmente en la idea de que el crecimiento y la equidad deben ser objetivos tanto de la política tanto económica como social. A este respecto, apunta que, **entre los elementos que conectan el desarrollo económico con el social, se encuentran la generación de empleo e ingreso; la estabilidad de ambos; la superación de heterogeneidades productivas heredadas y de reciente creación; y la posibilidad de canalizar una mayor proporción de recursos para el mejoramiento del capital humano, la protección social o programas integrales de lucha contra la pobreza, sin incurrir en importantes desequilibrios fiscales que pudieran poner en peligro los equilibrios macroeconómicos.**

De esta forma, la CEPAL entiende que **el desarrollo económico y social pueden reforzarse mutuamente.** Los patrones de desarrollo económico no son indiferentes en términos sociales, siendo posible, por tanto, encontrar y promover

modelos de desarrollo que mejoren la distribución de la renta. Al mismo tiempo, el desarrollo social, la reducción de la desigualdad y la eliminación de toda forma de discriminación crean condiciones favorables para el desarrollo económico, como resultado de la inversión en capital humano y de la construcción de múltiples formas de *capital social*, que favorecen la competitividad sistemática de las economías en un mundo globalizado.

A propósito de la posición que parece orientar la actividad del Banco Mundial y la CEPAL en los inicios del siglo XXI, cabe decir que algunos estudios de **ECB** han puesto de manifiesto que existen condicionantes representativos del funcionamiento social que, amén de jugar un destacado papel en el crecimiento económico, muestran una cierta relación con los niveles de pobreza presentes en los diferentes territorios (ver Martín Reyes *et al*., 1995a; ECB, 1996, 1998a; Pérez Moreno, 2001; etc.).

En concreto, en dichos estudios se viene considerando una serie de variables socioeconómicas que pueden encuadrarse en cuatro apartados, a saber:

a) Variables relativas a la **estructura demográfica**: tasa de población potencialmente activa, tasa de población entre 16 y 64 años, tasa de envejecimiento de la población, etc.

b) Variables relativas a la **estructura laboral**: tasa de actividad, tasa de población ocupada, tasa de paro, tasa de ocupación, etc.

c) Variables relativas a la **estructura productiva**: tasas de empleo agrario, empleo industrial, empleo en la construcción, empleo en el sector servicios, etc.

d) Variables relativas a la **estructura educativa**: tasa de analfabetismo, tasa de escolaridad, tasa de población con estudios primarios, etc.

Tomando en consideración las mencionadas variables, las conclusiones que se desprenden acerca de las conexiones existentes entre tales variables y los niveles de pobreza muestran como el analfabetismo, el paro, el empleo en el sector primario y en la construcción, y el envejecimiento son las variables que reflejan mayor grado

de asociación con los niveles de pobreza. Por el contrario, la pobreza azota con menos intensidad en aquellas situaciones en las que población en edad laboral, la tasa de actividad, el empleo, la industria y los servicios tienen una mayor importancia.

Asimismo, mediante la aplicación de la técnica del *path analysis* o análisis de influencias puede apreciarse como las influencias más significativas de dichas variables socioeconómicas sobre la pobreza proceden, en términos generales, de las variables estructurales representativas de la estructura educativa y demográfica, seguidas de aquellas otras que reflejan la estructura laboral y productiva.

De esta manera, puede constatarse como la pobreza, en la medida en que está imbricada en la dinámica económica general, se encuentra afectada por variables netamente representativas de tal dinámica, las cuales, a su vez, guardan relaciones muy estrechas con el crecimiento económico.

A partir de estas consideraciones, ECB (1998b) advierte de la necesidad de insertar las políticas con respecto a la pobreza dentro de la política económica global, subrayando la conveniencia de **diseñar un modelo de actuación de una manera global e integradora que incida especialmente sobre las variables socioeconómicas consideradas.**

Dadas las interconexiones manifiestas entre pobreza y sistema económico en su conjunto, en el citado trabajo se resalta, entre otras líneas de actuación a potenciar, la mejora de la distribución el capital humano, a través de una política educativa que tenga en cuenta los desequilibrios existentes; la mejora de la estructura demográfica, favoreciendo las oportunidades para su equilibrio territorial; el incremento de la tasa de actividad y la reducción del desempleo; el fomento del sector industrial y los servicios vinculados con el mismo; etc.

De esta forma, con las orientaciones políticas planteadas se pretende incidir especialmente en ciertas variables que, a tenor de los estudios realizados, parece influir tanto en la reducción de la pobreza como en la propia actividad económica en general, favoreciendo, en consecuencia, la distribución de la renta y el crecimiento económico al mismo tiempo.

2. UNA RELACIÓN ESPECÍFICA ENTRE DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO: LA «HIPÓTESIS L»

2.1. La relación propuesta por el Equipo ECB: la «hipótesis L»

Tal como hemos puesto de manifiesto en el capítulo anterior, la relación entre la distribución de la renta y el crecimiento económico constituye un campo de estudio e investigación que despierta mucho interés entre los economistas.

Las numerosas propuestas que se han presentado a lo largo de la historia en favor de la relación de compatibilidad entre crecimiento económico y distribución de la renta han subestimado la forma funcional de la misma, hasta el punto de ignorarla en la mayoría de los casos. En determinadas ocasiones, como en los mencionados estudios de Myrdal (1968, [1970] 1973) y Todaro ([1977] 1982), parece deducirse una forma funcional concreta, si bien dichos autores tampoco hacen referencia expresa a la misma.

Ante esta situación, el Equipo ECB viene sosteniendo desde hace algunos años la presencia de una **relación específica de compatibilidad** entre crecimiento económico y distribución de la renta. A diferencia de las tesis propuestas por otros autores, ECB no sólo se pronuncia acerca del tipo de relación existente, sino que lo hace también sobre la forma particular que adopta dicha relación.

En efecto, en diversos trabajos realizados por el Equipo ECB se han verificado con bancos de datos españoles e internacionales que existe una relación bastante definida y característica, **creciente, no lineal y convexa**[8], entre el crecimiento económico (medido por el PIB por habitante) y la equidad en la distribución de la

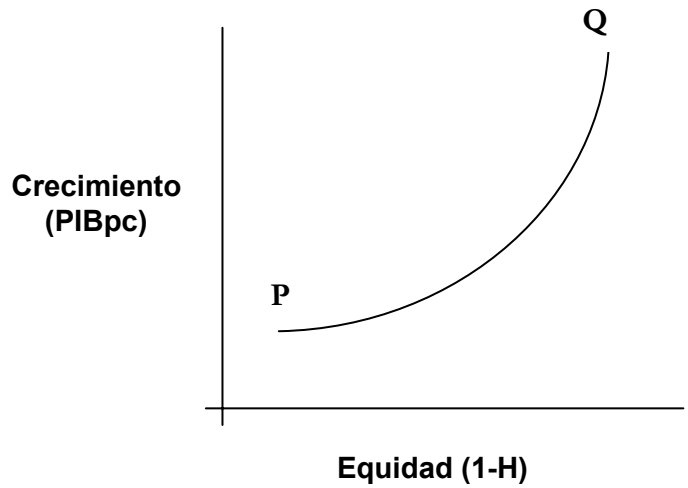
[8] Conviene precisar en este punto que la definición de convexidad que empleamos en esta investigación, de acuerdo con Caballero *et al*. (1992, pp. 313-326), es la siguiente: sea K un subconjunto convexo de R^n y f una función real definida sobre K, diremos que f es convexa si, y sólo si,

$$f(\lambda x_1 + (1-\lambda)x_2) \leq \lambda f(x_1) + (1-\lambda) f(x_2), \quad \forall x_1, x_2 \in K \text{ y } 0 \leq \lambda \leq 1$$

La idea gráfica de esta definición es que el segmento que une dos puntos de la gráfica de la función está por encima de los puntos intermedios de la gráfica correspondiente.

renta (medida mediante un indicador de pobreza, H, o más exactamente, mediante la expresión 1-H) (ver Martín Reyes *et al*., 1989, 1995a, 1995b; ECB, 1998a; García Lizana y Pérez Moreno, 2000b; etc.), de manera que su representación gráfica responde a una forma funcional semejante a la curva PQ que aparece en la Figura 2.1(a).

FIGURA 2.1(a)
Relación entre crecimiento y equidad



Los primeros aportes del Equipo ECB en esta línea de investigación tuvieron lugar a finales de la década de los ochenta. Tras apuntar por primera vez en Martín Reyes *et al*. (1989) la posible presencia de una relación particular entre distribución de la renta y crecimiento económico a partir de la nube de puntos obtenida al relacionar el indicador básico de pobreza y la renta por habitante de las provincias españolas en 1981, en una Comunicación presentada a la *International Conference on Personal Income Distribution, Inequality and Poverty* celebrada en Siena (Italia) en 1991, la cual sería publicada más adelante como Martín Reyes *et al*. (1995b), se exponen los oportunos ajustes econométricos y se analiza la influencia que la estructura productiva puede ejercer sobre dicha relación.

En Martín Reyes *et al*. (1995a) se ponen de manifiesto varios contrastes referidos a entornos geográficos nacionales e internacionales. En el plano nacional, al margen de traer a colación la mencionada corroboración empírica a nivel provincial, se revela la correspondencia existente entre crecimiento económico y distribución de la renta en las comarcas andaluzas en 1981. En el plano

internacional, por su parte, se realiza un doble ejercicio. En primer lugar, se revisa algunos estudios de otros autores en los que los datos presentados -por su número y características- tienen entidad para poder llevar a cabo la revisión de sus conclusiones, proponiendo un procedimiento distinto para su análisis. En este sentido, se somete a examen las aportaciones de Paukert (1973), Ahluwalia (1974) y Loehr y Powelson (1981), pudiéndose observar en todas ellas, de forma más o menos meridiana, la relación propuesta. En segundo lugar, se presentan sendas evidencias empíricas a partir, por un lado, de los datos facilitados por el Banco Mundial (1990) en su *Informe sobre el Desarrollo Mundial 1990. La pobreza* y, por otro, de la información estadística proporcionada por Tilak (1990), donde se diferencia entre pobreza rural y urbana para el conjunto de países seleccionados. Los resultados obtenidos en ambos casos, considerando por separado en éste último los ajustes correspondientes a los datos de pobreza rural y urbana, son plenamente significativos y coherentes con la tesis sostenida.

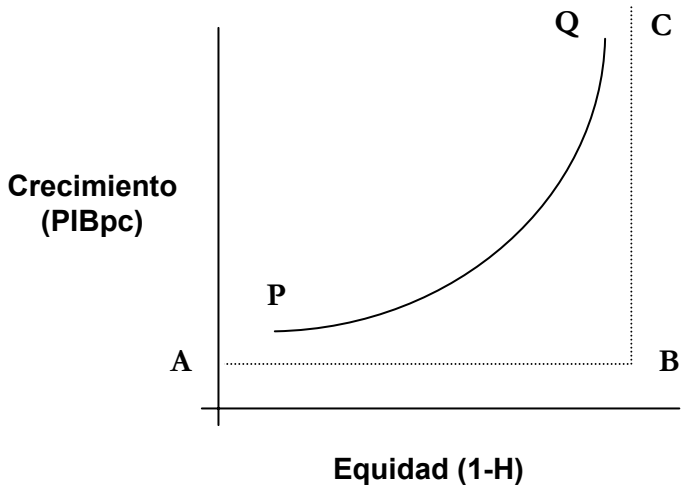
Por otra parte, en ECB (1998a) se estudia conjuntamente la relación entre el indicador básico de pobreza y el Producto Interior Bruto por habitante de las provincias españolas en 1981 y 1991, llegándose a conclusiones similares al comparar ambos ajustes. Conviene advertir que tanto los valores del indicador de pobreza para 1981, empleados también en trabajos precedentes, como los concernientes a 1991, fueron estimados atendiendo a diferentes umbrales de pobreza relativa a partir de las distribuciones de la renta de los hogares que se desprenden de las Encuestas de Presupuestos Familiares 1980-81 y 1990-91.

Asimismo, los contrastes realizados en García Lizana y Pérez Moreno (2000b) nos han permitido corroborar la relación entre distribución de la renta y crecimiento económico en la Unión Europea en los primeros años de las décadas de los ochenta y los noventa, utilizando distintas estimaciones del indicador básico de pobreza para probar la robustez de los resultados en relación con la metodología empleada para el cálculo del mismo. En este sentido, este trabajo tiene en cuenta los valores del indicador básico de pobreza que surgen tanto de la distribución de los gastos como de los ingresos familiares de los distintos países de la Unión, considerando en ambos casos una línea de pobreza nacional y otra europea, cuyos valores se cifran

en la mitad de los gastos o ingresos familiares medios de cada Estado y de la Unión Europea en su conjunto, respectivamente.

Si atendemos, en aras a una mejor interpretación de la relación específica detectada en los distintos estudios, a las perpendiculares que forman las rectas AB y BC en la figura 2.1(b), cabe considerar los distintos grados de conquista de los objetivos que nos ocupa en cada uno de los puntos A, B y C. En este sentido, el punto A nos conduce a un nivel de equidad mínimo, para el cual el nivel de crecimiento sería el menor posible, en una situación dada. El punto B, a su vez, nos llevaría al nivel de equidad máximo, para el cual el grado de crecimiento continúa siendo el menor posible, mientras que el punto C, por su parte, nos colocaría nuevamente en el grado máximo de equidad, a la vez que alcanzamos el nivel de crecimiento máximo permitido, o crecimiento potencial, en una situación dada. Obviamente, planteadas así las cosas, puede apreciarse que dicho nivel de equidad es igualmente compatible con cualquier posible logro de crecimiento, de donde se deduce que alcanzar el punto C no depende sólo de lo logrado en la equidad, pero vendría condicionado por ésta.

FIGURA 2.1(b)
Relación entre crecimiento y equidad



Lógicamente la situación real, como hemos apuntado más arriba, no sería la definida por las rectas perpendiculares AB y BC, sino por alguna curva como la PQ, en la que las anteriores condiciones se cumplirían de forma más matizada y gradual.

Obsérvese que la consideración parcial de esta relación específica permite apreciar la existencia de sendos tramos en los que el crecimiento económico es cuasiindependiente de la distribución de la renta y viceversa, al tiempo que se advierte la presencia de una relación de compatibilidad más acusada en la parte central de la forma funcional. Este hecho nos induce a pensar que debemos tener en cuenta toda la relación específica en su conjunto a la hora de analizar las características de la misma, si no queremos extraer conclusiones erróneas como consecuencia de la observación parcial de determinadas partes de ésta.

Así las cosas, podría decirse, a modo de resumen, que **las premisas que subyacen tras la referida relación son las siguientes**: a) La equidad y el crecimiento están correlacionados positivamente; b) La falta de equidad inhibe y obstaculiza el crecimiento, segando en gran medida las posibilidades de éste; c) Conseguir resolver el problema de la equidad es propiciar que el crecimiento sea una realidad, puesto que conseguir una sociedad más equitativa parece una condición necesaria para el crecimiento, pero no suficiente; d) Un nivel de crecimiento económico elevado sólo puede darse de manera estable en condiciones de elevada equidad, si bien no es una condición imprescindible para tener éxito en la equidad, ya que puede haber éxito en la equidad sin necesidad de que existan altas cotas de crecimiento.

La admisión de estas reglas de juego entre ambas variables es independiente de que exista o no una relación de causalidad entre estos objetivos y del sentido de esa relación. Cabe la posibilidad, incluso, que ambos elementos se refuercen mutuamente, siendo cada uno de ellos causa y efecto al mismo tiempo, o que sus variaciones sean reflejo de una causa común o subyacente a ambos. Pero de lo que no cabe duda, es de que la equidad adopta un comportamiento que podríamos denominar **dominante**, pues parece condicionar las posibilidades del crecimiento, de manera que su frustración supone una limitación para este último.

De acuerdo con las premisas que subyacen bajo esta relación, el Equipo ECB apunta por primera vez en Martín Reyes, *et al*. (1995a) que estamos ante una relación que podemos calificar de **«semicomplementariedad con la equidad como elemento dominante»**, en el sentido de que el fracaso en la misma (falta de

equidad) va acompañado por el fracaso en el crecimiento; pero no al contrario. O lo que es lo mismo, bajos niveles de equidad suelen estar asociados a valores reducidos de crecimiento, mientras que niveles bajos de crecimiento pueden cohabitar con diferentes niveles de equidad.

En la literatura económica, se suele hablar, en general, de compatibilidad o incompatibilidad entre los objetivos. Sin embargo, como puede deducirse a partir de las anteriores consideraciones en torno a la reseñada relación específica entre distribución de la renta y crecimiento económico, entendemos que las consecuencias son muy diferentes dependiendo de que la relación sea de tipo lineal o no lineal y, en general, de la forma funcional que ésta adopta. Por tanto, se hace preciso matizar la relación funcional que liga a los objetivos que nos atañe.

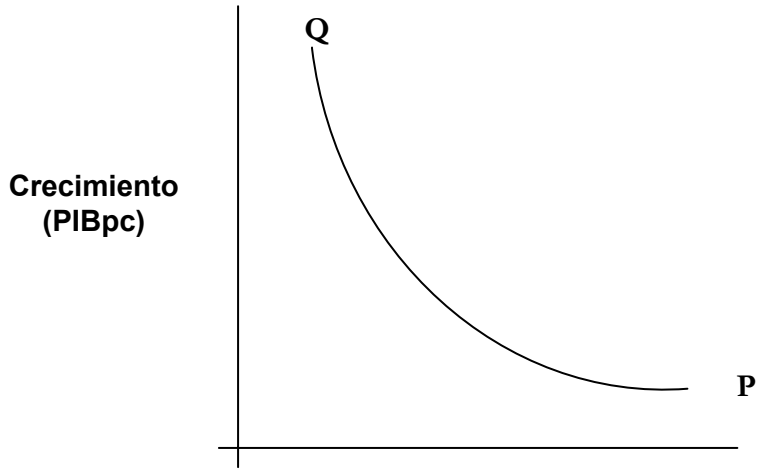
Cuando se habla de compatibilidad podría diferenciarse, por un lado, la compatibilidad absoluta o simplemente complementariedad, en la medida en que la relación funcional muestre una forma lineal, y, por otro, la situación a la que nos vamos a referir en esta investigación como compatibilidad semicomplementaria con X o Y como elemento dominante, según la relación responda a una función no lineal convexa o cóncava. En el caso que nos ocupa, en concreto, puede decirse que existe una **relación de compatibilidad semicomplementaria con la equidad** -eje de abcisas- **como elemento dominante**, dado que la representación gráfica es una forma funcional no lineal y convexa.

De esta forma, la expresión **compatibilidad semicomplementaria** que empleamos en esta investigación está haciendo referencia a un tipo de relación de compatibilidad en el que la distribución de la renta y el crecimiento económico no presentan una correspondencia lineal a lo largo de los distintos niveles de conquista de tales objetivos, sino que la distribución actúa como elemento dominante, esto es, su fracaso va acompañado del fracaso del crecimiento, pero no a la inversa.

Ahora bien, hasta ahora nos hemos referido a la relación entre crecimiento y equidad, tomando como medidas el PIB por habitante y el complementario del indicador básico de pobreza (1-H), respectivamente. Si situamos el indicador básico de pobreza como medida de la falta de equidad en el eje de abcisas en lugar de considerar su complementario, que es la fórmula que ECB viene empleando

mayoritariamente en sus estudios, dicha relación específica de compatibilidad vendría reflejada por una función **decreciente, no lineal y convexa** simétrica a la mostrada en la Figura 2.1(a) (ver Figura 2.2).

FIGURA 2.2
Relación entre crecimiento y falta de equidad



Dada la forma funcional que adopta la representación gráfica empleada para expresar la relación entre crecimiento y falta de equidad, en esta tesis denominaremos **«hipótesis L»** a la referida relación de compatibilidad semicomplementaria con la equidad como elemento dominante, en analogía con el famoso apelativo de la aportación de Kuznets, y en aras a dotar a esta propuesta de un marchamo expresivo y fácilmente recordable.

Por otra parte, hay que señalar que los mencionados estudios realizados por ECB ponen de manifiesto igualmente la existencia de **bandas de fluctuación** en las nubes de puntos definidas en el sistema de ejes de coordenadas, lo cual pone sobre aviso de la presencia de otras circunstancias que afectan al crecimiento económico además de la distribución de la renta, ya que con un mismo nivel de equidad pueden encontrarse situaciones diferentes en términos de crecimiento, dentro de ciertos límites.

En este sentido, Martín Reyes *et al*. (1995a, 1995b) y ECB (1998a) intentan explicar la existencia de una banda de fluctuación relativamente ancha en las nubes

de puntos de las provincias españolas -especialmente la correspondiente a 1991- introduciendo alguna otra variable que posea poder explicativo sobre el comportamiento del indicador PIB *per capita*. Entre las muy diversas variables que se han analizado, la que ha ofrecido un mayor poder explicativo del problema ha sido la productividad del sector servicios. No en vano, dado que este sector tiene un peso importante en la mayoría de las provincias españolas, parece plausible pensar que aquéllas en las que presenta una mayor productividad sean al mismo tiempo donde las reducciones en la pobreza tengan un impacto mayor sobre el crecimiento económico y, por tanto, se sitúen en la zona superior de la banda definida por la nube de puntos.

En cualquier caso, conviene tener en cuenta que, en general, las diferencias que presenta el crecimiento entre territorios con parecidos grados de equidad podrían ser explicadas por la incidencia de muchos factores, tales como la propia estructura productiva, las inversiones en capital humano y físico, la apertura al exterior, el nivel de competencia, el tipo de intervención del Estado, etc., así como por la propia idiosincrasia de la zona, que difiere en cierta medida entre unos lugares y otros.

A partir de este orden de cosas, en este capítulo pretendemos reforzar la «hipótesis L», aportando **nuevas contrastaciones empíricas relativas a distintos ámbitos territoriales de la geografía mundial, así como avanzar en la consolidación de un soporte teórico para la misma, indagando posibles vínculos de causalidad, y en la disquisición de las consecuencias de política económica en torno a la mencionada relación específica.**

2.2. Contrastación de la «hipótesis L»

La economía mundial ofrece grandes contrastes entre unos países y otros. La escasez coexiste con la abundancia, y el rápido progreso en algunas naciones contrasta con las carencias más básicas de otras, que son precisamente donde vive la mayor parte de la población mundial. Sin duda, la división económica mundial entre desarrollo y subdesarrollo, norte y sur, o cualquier otra denominación que utilizamos para referirnos a la misma realidad, dibujan la existencia de dos mundos diferenciados en un mismo planeta.

En este apartado nos disponemos a contrastar la «hipótesis L» en estos dos grandes ámbitos geográficos por separado. Por una lado, tendremos en cuenta la situación de una serie de países de **Europa Occidental, América del Norte y Oceanía** adscritos a la **OCDE**. Por otro lado, nos ocuparemos de un conjunto de **países menos desarrollados** pertenecientes a **América Latina y el Caribe, África y Asia**, áreas que hoy día continúan padeciendo las condiciones económicas del subdesarrollo en mayor o menor medida.

No obstante, antes de adentrarnos en estas cuestiones, nos parece oportuno dejar sentado ciertos aspectos referentes a la **medición de la distribución de la renta y a las fuentes estadísticas** que vamos a utilizar, dada la incidencia que estos temas pueden ejercer sobre las propias conclusiones finales.

2.2.1. La medición de la distribución de la renta

La distribución de la renta se suele medir utilizando distintos **indicadores de desigualdad y de pobreza**, en función de los objetivos y juicios de valor del propio investigador. Sin duda, la elección de un indicador u otro puede suponer la obtención de resultados divergentes sobre el comportamiento de la distribución de la renta, pues, no en vano, cada indicador posee unas características determinadas.

Una de las primeras cuestiones a la que hay que hacer frente a la hora de trabajar con **indicadores de desigualdad** es la relativa al empleo de juicios sobre las preferencias sociales. En torno a éstos, de acuerdo con los criterios de Sen ([1973] 1979, pp. 14-16), suelen diferenciarse dos grandes grupos de medidas de desigualdad.

Por un lado, se encuentran las **medidas positivas**, que son aquellas que no emplean de manera explícita ninguna función de bienestar. En este apartado se pueden incluir indicadores tales como las diferencias o razones entre cuantiles, la variancia, el coeficiente de variación, el índice de Gini, el índice de Theil, etc.

Por otro lado, se identifican como **medidas normativas** a las que toman como referencia alguna función de bienestar previamente establecida. En este caso, podemos traer a colación como indicadores claramente normativos la familia de

índices de Atkinson, que contempla un parámetro indicativo del grado de aversión a la desigualdad que el investigador pretende introducir.

Ahora bien, con respecto a esta tipología es conveniente tener en cuenta que en los coeficientes considerados positivos los juicios sobre las preferencias sociales aparecen implícitos en la propia expresión matemática, pudiéndose derivar a raíz de ella la función de bienestar asociada y, por ende, evaluar, al igual que en el caso de los indicadores normativos, estos índices en términos de bienestar.

De esta manera, a partir de tales consideraciones se puede apreciar como las distintas medidas de desigualdad, en consonancia con las preferencias sociales que incorpora su formulación, enfatizan unos aspectos u otros, ponderan de forma diferente la presencia de ciertos grupos, etc.

En este sentido, si consideramos por razones políticas, económicas o sociales que la atención a los estratos con menores rentas debe convertirse en una elección prioritaria, adquiriendo una singular significación la situación de aquellos segmentos más debilitados económicamente de la sociedad, puede estar justificado utilizar directamente **indicadores de pobreza** para medir la distribución de la renta, que incidirán, precisamente, en reflejar la situación particular de tales grupos de población dentro de la sociedad.

En la literatura económica se ha propuesto una vasta variedad de indicadores de pobreza, atendiendo tanto a propiedades teóricas como empíricas (ver Fernández Morales, 1992). La medida de pobreza más utilizada es el **indicador básico de pobreza o tasa de recuento (H)**, que representa la proporción del total de familias o personas, cuyos ingresos o gastos son inferiores al umbral de la pobreza (z); es decir, nos indica la extensión de la pobreza. Asimismo, entre los indicadores de pobreza más difundidos cabe citar, entre otros, la tasa media de desviación, la tasa de desviación *per capita*, el indicador de Sen, el indicador de Takayama, los indicadores de Foster, Greer y Thorbecke (que incluye la tasa de recuento y la tasa de desviación *per capita*), etc.

La utilización de la tasa de recuento como medida de la pobreza ha suscitado un amplio debate teórico, con sus correspondientes derivaciones empíricas. Por un

lado, encontramos los defensores de la consideración de la pobreza desde una perspectiva **absoluta**, como la incapacidad para acceder a un determinado paquete de bienes y servicios definidos exógenamente a partir de unos criterios objetivos y relativamente estables a lo largo del tiempo. Por otro lado, se sitúan quienes optan por una definición **relativa** de la pobreza, entendida como una situación carencial en relación con el nivel de vida medio de la población de referencia.

Otra de las polémicas que suele suscitarse gira en relación con la determinación del **umbral o línea de pobreza**, que permite dividir a la sociedad en dos segmentos diferenciados en función de su posición económica. Se trata de una importante elección, toda vez que condiciona los resultados de cualquier estudio, no sólo en los aspectos relacionados con el número de familias o personas calificadas como pobres, sino también, aunque en menor medida, en cuanto a la distribución territorial de la pobreza o su relación con el crecimiento económico.

En nuestro estudio, **nos decantamos por la utilización de los indicadores de pobreza** para evaluar la distribución de la renta por diversos motivos. Por un lado, a partir de las aportaciones teóricas que defienden la relación de compatibilidad con la equidad como elemento que favorece el crecimiento, entendemos que la mejora de la situación de las capas más desfavorecidas económicamente juega un papel muy importante en el crecimiento económico. Por otro lado, algunos de los estudios del equipo ECB aludidos más arriba, ponen de manifiesto la existencia de una relación más estrecha entre los objetivos de política económica que nos ocupan cuando utilizamos indicadores de pobreza como medida de la distribución de la renta. Por último, desde un punto de vista axiológico, consideramos que si las grandes desigualdades sociales son deplorables *per se* para la mayor parte de la sociedad, el rechazo es aún mayor cuando lleva consigo unas deficientes condiciones de vida para los estratos más desfavorecidos de la sociedad. Así, reducir el número de personas calificadas como pobres nos parece más deseable que disminuir la desigualdad de una sociedad en general o, dicho de otra manera, anteponemos el principio de equidad categórica al de equidad vertical (ver Cuadrado Roura *et al*., 2000, pp. 290-291).

Entre el abanico de indicadores de pobreza que podemos utilizar, emplearemos únicamente el **indicador básico de pobreza o tasa de recuento**, dada su clara interpretación económica y las relaciones tan estrechas que existen entre los diferentes indicadores de pobreza, además de por necesidades prácticas, pues, si ya es difícil disponer de indicadores de pobreza, tanto más difícil será disponer de indicadores de pobreza más sofisticados para un número elevado de países.

Teniendo en cuenta estas premisas, vamos a recurrir a cuatro **fuentes** distintas de cara a contrastar nuestra hipótesis en diferentes entornos geográficos:

a) **Luxembourg Income Study (LIS)**. Se trata de una institución que proporciona información sobre la distribución de la renta en distintos años para una serie de países pertenecientes, en su mayoría, a la OCDE. Entre los indicadores que considera, se encuentra el indicador básico de pobreza estimado para distintos umbrales de pobreza. Por un lado, tiene en cuenta la línea de pobreza oficial de la Comisión Europea, que se define como la mitad de la renta media disponible equivalente de las familias de cada país. Por otro lado, considera como segunda línea de pobreza la mitad de la renta mediana disponible equivalente de las familias, que es menos sensible a las rentas extremas de ambas colas de la distribución de la renta[9].

b) **Eurostat**. El dictamen sobre *el coste de la pobreza y de la exclusión social en Europa* elaborado por el Comité Económico y Social de las Comunidades Europeas (1998) presenta una serie de estimaciones de la pobreza para 1993 referente a cada uno de los países que integraban entonces la llamada Europa de los Doce. Este informe recoge los valores del indicador básico de pobreza estimados a partir de los datos sobre las rentas familiares de cada país procedentes de una encuesta de Eurostat elaborada en 1993. La línea de pobreza considerada es igualmente el 50% de la renta media equivalente de las familias de cada país, además de la mitad de la renta mediana equivalente de las familias de la Europa de

[9] La escala de equivalencia empleada es la denominada escala de Oxford, a saber: 1 para el cabeza de familia; 0,7 para las restantes personas de 14 años o más; 0,5 para cada miembro de la unidad familiar de menos de 14 años.

los Doce; es decir, se considera tanto un umbral de pobreza nacional como otro europeo[10].

c) ***Census Bureau* de Estados Unidos**. Siguiendo la *Statistical Policy Directive* núm. 14 de 1978 propuesta por la *Office of Management and Budget*, este organismo utiliza un conjunto de umbrales de pobreza definidos conformes con criterios supuestamente objetivos en términos de necesidades básicas, que varían en función del tamaño familiar y de la composición de la familia. Si la renta total de una familia es inferior al umbral de pobreza, entonces la familia y, por ende, cada miembro de la misma, es calificado como pobre. El umbral de pobreza no varía entre los distintos Estados, si bien se modifica anualmente de acuerdo con la evolución del *Consumer Price Index*.

Así, p. e., el umbral de la pobreza en 1994 para una unidad familiar compuesta por una única persona se situaba en torno al 30% del Producto Interior Bruto por habitante de Estados Unidos. Por su parte, la línea de pobreza para una familia compuesta por cuatro personas, en la que dos de ellas son menores de 18 años, se situaba alrededor del 60% del PIB *per capita* del país.

d) **Banco Mundial**. El *Informe sobre el desarrollo mundial* que anualmente publica esta organización internacional presenta los valores de la tasa de recuento de buena parte de los países del mundo estimados a partir de las distintas encuestas nacionales. En este caso, los valores del indicador hacen referencia al porcentaje de la población total (personas no familias) cuyos niveles de ingreso o consumo se sitúan por debajo del umbral de pobreza nacional.

El umbral de pobreza considerado por el Banco Mundial se corresponde con el nivel mínimo de ingreso o consumo que permite satisfacer las necesidades básicas,

[10] En este caso, la escala de equivalencia aplicada es diferente a la utilizada por el LIS: 1 para el cabeza de familia; 0,5 para las personas de 14 años o más; 0,3 para los menores de 14 años.

de manera que cada país define una línea de pobreza distinta de acuerdo con su nivel de desarrollo, normas y valores sociales[11].

Como puede comprenderse, *Luxembourg Income Study* (LIS) y Eurostat adoptan una definición relativa de la pobreza, mientras que el Banco Mundial y *Census Bureau* de Estados Unidos consideran la medición de la pobreza en términos absolutos, a partir de la definición de los umbrales de pobreza nacionales de acuerdo con la evaluación más o menos objetiva de las necesidades consideradas básicas en cada sociedad.

2.2.2. Países de la OCDE

Los países de la OCDE que vamos a considerar para el estudio de la relación entre el indicador básico de pobreza y el PIB por habitante son aquellos para los que *Luxembourg Income Study* (LIS) proporciona información sobre su distribución de la renta en alguna fecha de la década de los noventa. Aplicando este criterio, hemos recabado información sobre 15 países, de los que 12 son europeos (11 de ellos pertenecen a la Unión Europea), además de Estados Unidos, Canadá y Australia (ver Cuadro 2.1)

[11] En la medida de lo posible, el Banco Mundial ha usado el consumo como indicador de bienestar para decir quiénes son pobres. En los casos en que sólo se cuenta con información sobre el ingreso de los hogares, el ingreso medio se ha ajustado para que concuerde con una estimación del consumo medio obtenida a partir de datos de encuestas (si se dispone de ella) o con una estimación efectuada con datos sobre el consumo tomados de las cuentas nacionales (Banco Mundial, 2000, p. 276).

CUADRO 2.1
PAÍSES DE LA OCDE (*circa* 1994)

	Año	Tasa de pobreza (z = 50% renta media nacional)	Tasa de pobreza (z = 50% renta mediana nacional)	PIBpc ($) (en precios constantes 1990)
Alemania	1994	13,7	11,4	21.788
Australia	1994	17,0	11,9	18.937
Bélgica	1992	7,1	5,5	20.173
Canadá	1994	14,4	10,6	20.557
Dinamarca	1992	7,8	6,9	25.364
España	1990	15,6	9,1	12.526
Estados Unidos	1994	24,7	17,9	23.041
Finlandia	1995	5,7	3,9	25.683
Francia	1994	14,9	8,4	21.373
Italia	1995	18,7	12,8	20.221
Luxemburgo	1994	7,2	4,1	32.319
Noruega	1995	8,1	5,8	31.855
Países Bajos	1991	9,9	6,2	19.268
Reino Unido	1995	19,5	10,6	17.906
Suecia	1995	9,2	8,7	26.765

Fuentes: LIS (2000), United Nations (1999) y elaboración propia

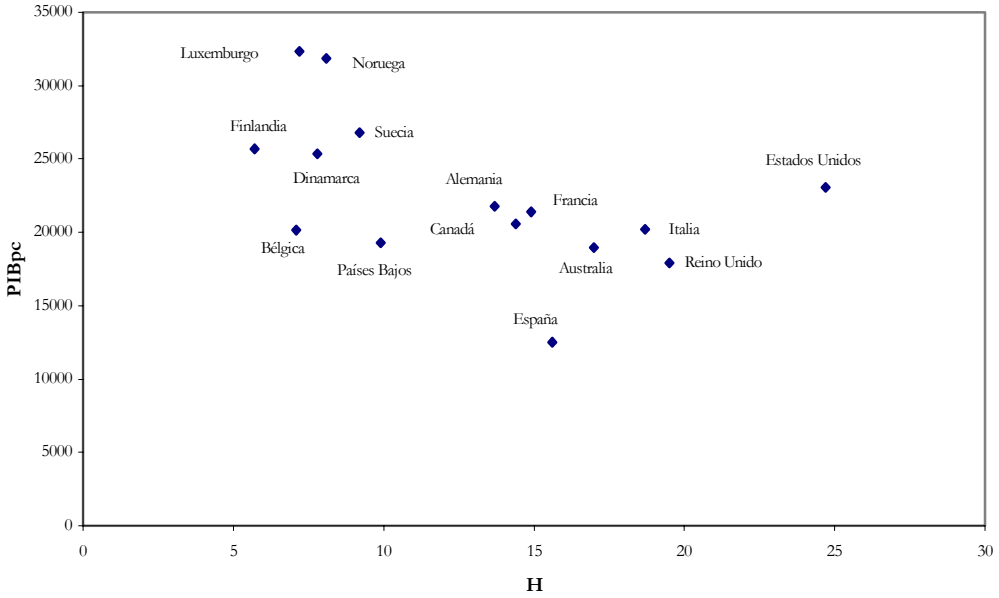
En el cuadro 2.1 se puede apreciar que los países con menores índices de pobreza, considerando el umbral de la pobreza en relación con la renta media de cada país, son Finlandia, Bélgica y Luxemburgo, mientras que los que presentan mayores tasas de pobreza son Estados Unidos, Reino Unido e Italia. Por su parte, si tomamos como umbral de la pobreza la mitad de la renta mediana de cada país, los más favorecidos son nuevamente Finlandia, Luxemburgo y Bélgica, y los que mayores porcentajes de pobreza soportan son Estados Unidos, Italia y Australia.

Sin entrar en un análisis detallado, cabe decir que las prelaciones que se obtienen utilizando ambas líneas de pobreza son similares, de lo que parece derivarse que las conclusiones que obtendríamos acerca de la relación que nos ocupa no son demasiado sensibles a la utilización de uno u otro umbral.

En cuanto al Producto Interior Bruto por habitante, los países que mayores niveles presentaban eran Luxemburgo, Noruega y Suecia, frente a España, Reino Unido y Australia, que ocupaban las posiciones más desfavorecidas.

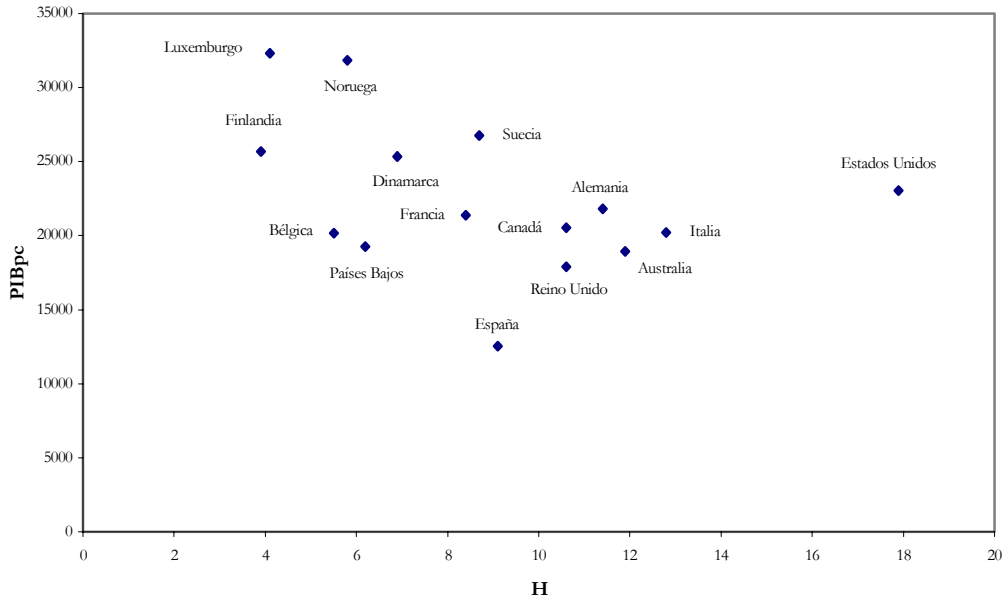
A partir de estos datos, se puede apreciar en las figuras 2.3 y 2.4 que, en términos generales, aquellos países con menor pobreza gozaban de un mayor PIB por habitante. No obstante, cabe destacar ciertas salvedades al respecto, como pueden ser los casos de España, con un indicador de pobreza medio y un PIB *per capita* reducido, o de Estados Unidos, que, siendo el país con mayor tasa de pobreza, ostenta un producto *per capita* bastante elevado.

FIGURA 2.3
PAÍSES DE LA OCDE (*circa* 1994)
Umbral de pobreza: mitad de la renta media nacional



Fuente: Cuadro 2.1.

FIGURA 2.4
PAÍSES DE LA OCDE (*circa* 1994)
Umbral de pobreza: mitad de la renta mediana nacional



Fuente: Cuadro 2.1.

Como hemos apuntado más arriba, estas situaciones dispares entre territorios, que dan lugar a una amplia banda de fluctuación en la nube de puntos, están en conexión con las importantes divergencias socioeconómicas que existen a lo largo y ancho de las diferentes latitudes. Factores tales como el tamaño del país, la dotación de recursos naturales, la ordenación social y política, el nivel de capitalización, la productividad de la estructura económica, la liberalización de los mercados de bienes y servicios, trabajo y capitales, el nivel tecnológico, la composición de la demanda agregada, la tasa de actividad, la extensión del desempleo o la movilidad geográfica y profesional, pueden contribuir de cierta manera a marcar esas diferencias.

En cualquier caso, cabe plantearse en que medida la relación de compatibilidad y, en particular, la «hipótesis L» que venimos proponiendo, se manifiesta en estos análisis. En este sentido, cabe decir que las nubes de puntos resultantes parecen mostrar cierta semejanza con la relación específica que promulgamos, si bien se puede apreciar como las mismas vienen definidas por una extensa franja en la que se enclavan los distintos puntos, en correspondencia con las desiguales combinaciones de valores que presentan los países considerados de la OCDE.

De esta manera, con objeto de comparar entre sí economías con un cierto grado de homogeneidad, entendemos oportuno contemplar por separado los dos grandes bloques económicos mundiales situados a un lado y otro del Océano Atlántico, esto es, la **Unión Europea y Estados Unidos**.

En primer lugar, empezaremos analizando la situación en los países de la Unión Europea en 1993, un área compuesta por economías con un grado alto de armonización. Recuérdese que nueve de los países considerados con anterioridad formaban parte de la denominada Europa de los Doce. Posteriormente, estudiaremos la relación que encierra la nube de puntos formada por los 50 Estados de Estados Unidos en 1994 en aras a contrastar si los parámetros de la economía norteamericana se rigen por unos patrones de comportamiento semejantes a las economías de la Unión Europea o, por el contrario, constituyen un modelo diferenciado.

En lo que concierne a la **Unión Europea**, de acuerdo con la información proporcionada por Eurostat para los 12 Estados de la Unión Europea en 1993, los países con menor pobreza eran Dinamarca, Bélgica y Alemania, si consideramos como umbral de pobreza la mitad de la renta media de cada Estado, y Luxemburgo, Dinamarca, Bélgica y Alemania, tomando como línea de pobreza la mitad de la renta mediana de la Europa de los Doce. Por su parte, los países con mayores cotas de pobreza eran Portugal, Grecia y Reino Unido, en el primer caso, y Portugal, Grecia e Irlanda, en el segundo.

Como cabe esperar, aquellos países con menores niveles de renta que tienen un umbral de pobreza nacional inferior al europeo poseen un porcentaje de familias calificadas como pobres más elevado cuando se toma como referencia la línea de pobreza europea que cuando se calcula el indicador en relación con el nivel de renta de cada uno de los países. Tal es el caso de Portugal, Grecia, Irlanda y España, con grandes diferencias entre los valores de uno y otro indicador. En el plano contrario se encuentran países como Luxemburgo, Bélgica y Alemania. Precisamente estos países, junto con Dinamarca y Francia, son los que poseen mayores volúmenes de PIB por habitante, frente a Portugal, Grecia, España e Irlanda, cuyas producciones

per capita representan menos del 75% del valor medio de la Europa de los Doce (ver Cuadro 2.2).

CUADRO 2.2
UNIÓN EUROPEA (1993)[12]

	Tasa de pobreza (z = 50% renta media nacional)	Tasa de pobreza (z = 50% renta mediana europea)	PIBpc
Alemania	13	7	23.691
Bélgica	13	7	21.298
Dinamarca	9	5	25.989
España	19	25	12.119
Francia	16	10	21.699
Grecia	24	36	8.879
Irlanda	21	25	13.790
Italia	18	19	17.239
Luxemburgo	14	1	32.430
Países Bajos	14	9	20.494
Portugal	29	44	8.507
Reino Unido	23	13	16.301
Europa de los Doce	17,3	13,7	18.627,2

Fuentes: Comité Económico y Social de las Comunidades Europeas (1998), United Nations (1999) y elaboración propia.

En las figuras 2.5 y 2.6 hemos representado las nubes de puntos que se obtienen al relacionar el PIB *per capita* y el indicador básico de pobreza considerando la línea de pobreza nacional y europea, respectivamente.

Como puede comprobarse, estas nubes de puntos presentan una forma congruente con la tesis de nuestro grupo de investigación, pues la relación manifestada entre crecimiento económico y pobreza no solamente es decreciente, sino que presenta una forma no lineal y ligeramente convexa. Esto sugiere que el modelo que mejor se ajusta a esta relación funcional debe ser no lineal. Para verificar esta representación gráfica empíricamente, aplicamos el test Box-Cox y

[12] El Producto Interior Bruto por habitante de la Europa de los Doce ha sido estimado como media aritmética ponderada de los valores nacionales de PIBpc que proporciona United Nations (1999), tomando como pesos el tamaño de la población de cada país.

concluimos que las especificaciones potencial y exponencial se ajustan mejor que la lineal.

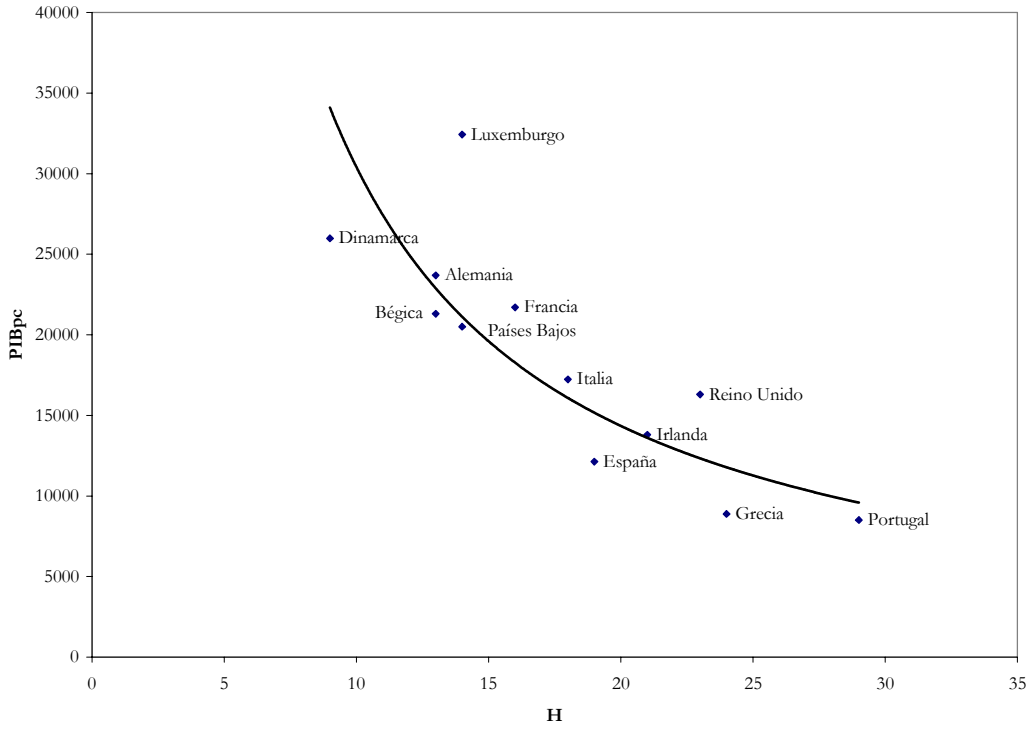
Precisamente, elegimos los modelos potencial y exponencial entre los distintos ajustes no lineales atendiendo a su sencillez y su fácil linealización e interpretación, amén de su elevada adecuación para representar formas funcionales como la que define a la «hipótesis L», especialmente en el caso del modelo potencial en la medida en que permite obtener ajustes funcionales con una curvatura más pronunciada. Además, estos modelos muestran directamente el valor de la elasticidad en el caso del modelo potencial y de la semielasticidad en el caso del exponencial (parámetros B y Ln(B), respectivamente).

En los cuadros 2.3, 2.4, 2.5 y 2.6, por su parte, puede observarse que la estimación de estos modelos proporciona resultados satisfactorios. Pese a contar sólo con doce observaciones, el coeficiente de determinación explica entre el 70 y el 95% de las variaciones del PIB *per capita* (tomado en logaritmos). Además, los valores observados de los estadísticos t de Student y F de Snedecor nos lleva a rechazar que los parámetros, considerados individual y conjuntamente, sean significativamente iguales a cero, lo cual da plena validez a los ajustes obtenidos. Fíjense que se trata de un buen ajuste teniendo en cuenta que estamos obviando otras variables socioeconómicas que son relevantes para explicar las diferencias de producción *per capita* y cuyos efectos no están recogidos en el indicador básico de pobreza.

La alta bondad de los ajustes de las nubes de puntos a las relaciones funcionales que estamos utilizando puede venir justificado por el propio proceso de integración económica que tiende a armonizar a las economías europeas. No obstante, conviene advertir, asimismo, que los datos sobre distribución de la renta que dan lugar a estos ajustes econométricos provienen de un estudio realizado por Eurostat en 1993, correspondiendo, por tanto, todos a una misma fecha. Sin embargo, si considerásemos en las figuras 2.3 y 2.4 únicamente los puntos relativos a los 9 países de la Europa de los Doce, cuyos valores del indicador de pobreza han sido estimados por el LIS a partir de distintas fuentes estadísticas nacionales

relativas a fechas dispares, los ajustes presentarían una menor bondad, si bien se podría vislumbrar igualmente la relación característica.

FIGURA 2.5
UNIÓN EUROPEA (1993)
Umbral de pobreza nacional



Fuente: Cuadro 2.2. Ajuste potencial.

CUADRO 2.3
UNIÓN EUROPEA
Modelo potencial $(PIBpc = \alpha \cdot H^{\beta})$

$Ln(\alpha)$	β	F	R^2	$\overline{R^2}$	d
12,819 (21,452)	-1,084 (-5,163)	26,658	0,727	0,700	1,943

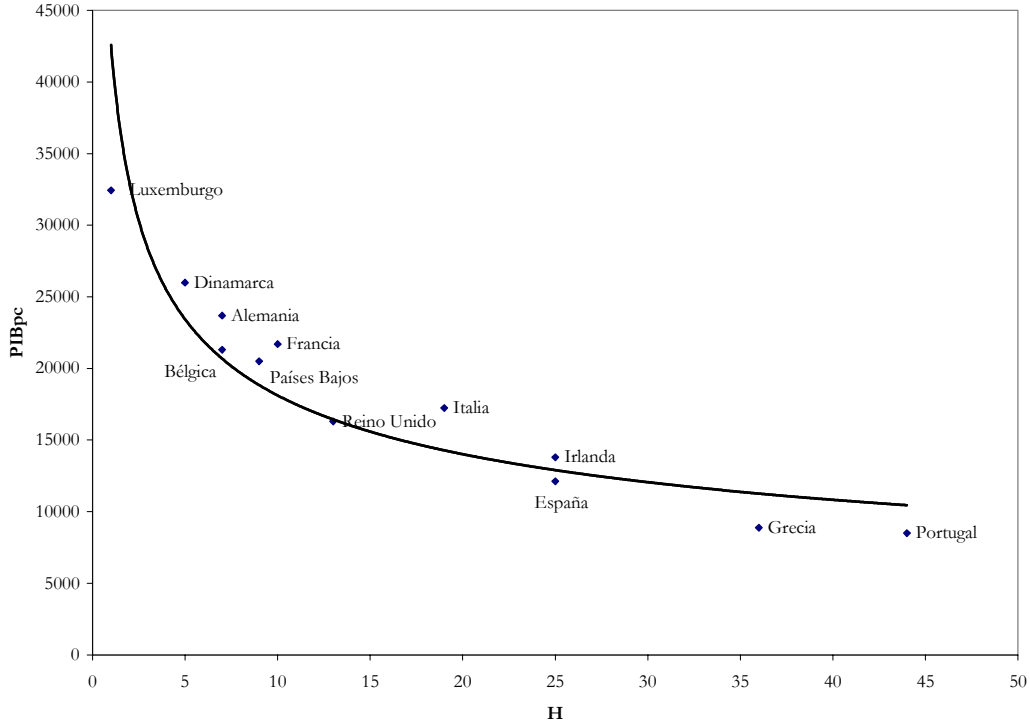
Fuente: Elaboración propia

CUADRO 2.4
UNIÓN EUROPEA
Modelo exponencial $(PIBpc = \alpha \cdot \beta^{H})$

$Ln(\alpha)$	$Ln(\beta)$	F	R^2	$\overline{R^2}$	d
10,896 (53,819)	-0,064 (-5,910)	34,923	0,777	0,755	1,910

Fuente: Elaboración propia

FIGURA 2.6
UNIÓN EUROPEA (1993)
Umbral de pobreza europea



Fuente: Cuadro 2.2. Ajuste potencial.

CUADRO 2.5
UNIÓN EUROPEA
Modelo potencial $(PIBpc = \alpha \cdot H^{\beta})$

$Ln(\alpha)$	β	F	R^2	$\overline{R^2}$	d
10,656 (82,022)	-0,371 (-7,529)	56,681	0,850	0,835	2,958

Fuente: Elaboración propia

CUADRO 2.6
UNIÓN EUROPEA
Modelo exponencial $(PIBpc = \alpha \cdot \beta^{H})$

$Ln(\alpha)$	$Ln(\beta)$	F	R^2	$\overline{R^2}$	d
10,263 (210,1)	-0,030 (-13,179)	173,676	0,946	0,940	2,568

Fuente: Elaboración propia

Por otra parte, en relación con **Estados Unidos**, hemos recopilado los valores oficiales del indicador básico de pobreza y el Producto Interior Bruto *per capita* para los 50 Estados del mismo[13] (ver Cuadro 2.7).

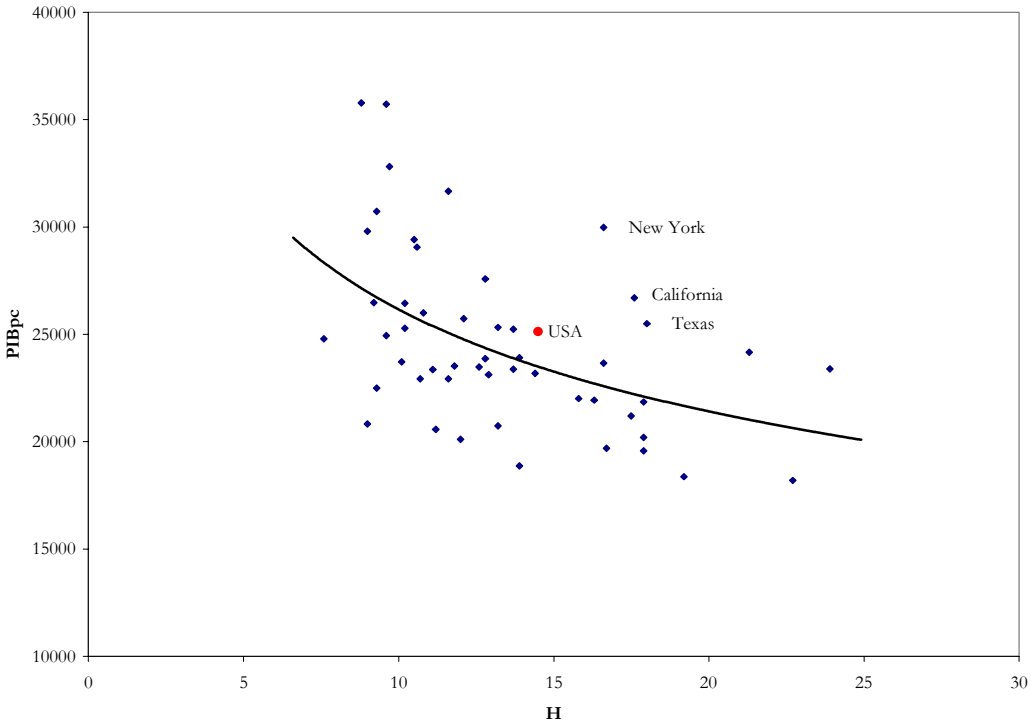
CUADRO 2.7
ESTADOS UNIDOS (1994)

	H (1993-95)	PIBpc (1994)		H (1993-95)	PIBpc (1994)
Alabama	17,9	20202,62	**Montana**	13,9	18875,38
Alaska	8,8	35776,13	**Nebraska**	9,6	24930,45
Arizona	15,8	22006,43	**Nevada**	10,6	29058,19
Arkansas	16,7	19689,42	**Mew Hampshire**	7,6	24788,76
California	17,6	26700,30	**New Jersey**	9,3	30724,49
Colorado	9,2	26473,83	**New Mexico**	21,3	24166,39
Connecticut	9,7	32812,32	**New York**	16,6	29982,73
Delaware	9,6	35713,48	**North Carolina**	13,7	25226,46
Florida	16,3	21930,20	**North Dakota**	11,2	20576,40
Georgia	13,2	25324,51	**Ohio**	12,8	23862,77
Hawaii	9,0	29798,88	**Oklahoma**	17,9	19573,53
Idaho	13,2	20737,87	**Oregon**	11,6	22924,12
Illinois	12,8	27575,72	**Pennsylvania**	12,6	23481,58
Indiana	11,8	23520,85	**Rhode Island**	10,7	22931,07
Iowa	11,1	23353,89	**South Carolina**	17,5	21186,13
Kansas	12,9	23126,61	**South Dakota**	14,4	23181,35
Kentucky	17,9	21851,24	**Tennessee**	16,6	23652,84
Louisiana	23,9	23393,94	**Texas**	18,0	25498,68
Maine	12,0	20114,94	**Utah**	9,0	20815,50
Maryland	10,2	25275,75	**Vermont**	9,3	22496,11
Massachusetts	10,5	29423,25	**Virginia**	10,2	26450,22
Michigan	13,9	23901,87	**Washington**	12,1	25738,83
Minnesota	10,8	25996,12	**West Virginia**	19,2	18377,34
Mississippi	22,7	18195,95	**Wisconsin**	10,1	23718,95
Misouri	13,7	23368,72	**Wyoming**	11,6	31651,73

Fuente: US *Census Bureau* (2000) y US *Bureau of Economic Analysis* (2000)

[13] Conviene advertir que los valores de H estimados por el LIS y por *Census Bureau* de Estados Unidos emplean metodologías diferentes, como hemos comentado más arriba, obteniendo resultados igualmente distintos. Así, p. ej., mientras que el LIS cifra el valor de la tasa de recuento del país en 24,7% para 1994, *Census Bureau* la sitúa en 14,5%.

FIGURA 2.7
ESTADOS UNIDOS (1994)



Fuente: Cuadro 2.7. Ajuste potencial.

CUADRO 2.8
ESTADOS UNIDOS
Modelo potencial $(PIBpc = \alpha \cdot H^{\beta})$

$Ln(\alpha)$	β	F	R^2	$\overline{R^2}$	d
10,843 (58,011)	-0,292 (-4,010)	16,077	0,251	0,235	1,916

Fuente: Elaboración propia

CUADRO 2.9
ESTADOS UNIDOS
Modelo exponencial $(PIBpc = \alpha \cdot \beta^{H})$

$Ln(\alpha)$	$Ln(\beta)$	F	R^2	$\overline{R^2}$	d
10,366 (141,778)	-0,020 (-3,818)	14,574	0,233	0,217	1,899

Fuente: Elaboración propia

La nube de puntos que aparece en la figura 2.7 muestra igualmente una relación decreciente, no lineal y convexa, si bien la dispersión de la misma es mayor, lo cual está relacionado con las notables discrepancias existentes entre los distintos territorios. En este caso, el test Box-Cox concluye igualmente que los modelos potencial y exponencial se ajustan mejor que el lineal, presentando ambas especificaciones valores observados de los estadísticos t de Student y F de Snedecor que nos lleva a rechazar que los parámetros, individual y conjuntamente considerados, sean significativamente iguales a cero (ver cuadros 2.8 y 2.9).

Llama la atención las posiciones de algunos elementos en la nube de puntos que manifiestan considerables desviaciones respecto a la relación funcional representada. Tal es el caso, p. ej., de Estados como Nueva York, California o Texas, que presentan altos valores de PIB por habitante, si bien sus valores de pobreza también son importantes.

Curiosamente estos tres Estados son, según el *Inmigration and Naturalization Service* (INS) de Estados Unidos, los que más inmigrantes admitieron entre 1992 y 1994. Concretamente, más del 25% de los inmigrantes de Estados Unidos llegaron a California (247.253 personas lo hicieron en 1993, lo que equivale a un 28,1%) y casi el 20% lo hicieron a Nueva York, con el propósito de instalarse en algunas de las grandes urbes americanas. Estos datos no incluyen los inmigrantes en situación irregular, que deben suponer igualmente un volumen importante de personas en estos territorios.

Sin duda, esta llegada masiva de inmigrantes a estos Estados supone una auténtica importación de pobreza, dadas las delicadas condiciones de vida que suelen acompañar a los mismos en los primeros años de estancia. Este hecho introduce un factor relevante que puede distorsionar las conclusiones sobre la relación entre crecimiento económico y distribución de la renta, toda vez que se trata de un elemento socioeconómico de singular importancia para estos Estados norteamericanos.

En definitiva, podemos concluir que **la «hipótesis L» se manifiesta claramente tanto entre los países de la Unión Europea como entre los Estados de Estados Unidos.** Por su parte, recordemos que cuando consideramos **los**

países de la OCDE en conjunto se puede entrever igualmente la presencia de dicha relación característica, si bien en este caso, al igual que al analizar los Estados de Estados Unidos, aunque en menor medida, las **bandas de fluctuación** son particularmente anchas, lo cual puede entenderse, de algún modo, como un síntoma de las significativas diferencias socioeconómicas que existen entre determinados territorios.

Asimismo, cabe destacar las **diferentes posiciones que ocuparían los ajustes funcionales** relativos a la Unión Europea y Estados Unidos si lo comparásemos en un mismo sistema de ejes de coordenadas. Así, las anteriores nubes de puntos permiten vislumbrar que mientras que en el caso de Estados Unidos la rama más ascendente de la relación despega con un valor de pobreza superior al de la Unión Europea, los valores de producción por habitante alcanzados son, en términos generales, superiores en Estados Unidos que en la Unión Europea.

2.2.3. Países de América Latina y el Caribe, África y Asia

El subdesarrollo es la manifestación más flagrante de la extrema desigualdad económica existente a escala mundial y de la persistencia de la miseria en importantes zonas del planeta. Según datos del Banco Mundial (2001, p. 3), de un total de 6.000 millones de habitantes 2.800 millones -casi la mitad- viven con menos de 2 dólares diarios, y 1.200 millones -un quinta parte- con menos de 1 dólar al día. Esta situación de miseria persiste a pesar de que las condiciones humanas han mejorado más en el último siglo que en todo el resto de la historia de la humanidad: la riqueza mundial, los contactos internacionales y la capacidad tecnológica son ahora mayores que nunca. Pero la distribución de esas mejoras ha sido extraordinariamente desigual. La renta media en los 20 países más ricos es 37 veces mayor que el de las 20 naciones más pobres; esta brecha se ha duplicado en los últimos 40 años.

Los países menos desarrollados comparten en buena medida ciertas características esenciales del subdesarrollo que están relacionadas con la insatisfacción de las necesidades básicas del ser humano en campos tales como la alimentación, la salud, la educación, el empleo o la participación política y social.

Asimismo, estos países suelen presentar los siguientes rasgos característicos en su estructura productiva (Berzosa *et al*., 1997, pp. 211-215):

a) Extraversión. En términos generales, el grueso de la actividad productiva está orientado hacia el exterior, dada la extrema estrechez de la demanda interior.

b) Polarización. Estructura productiva centrada en determinadas actividades sencillas de reducido contenido tecnológico. En este sentido, hay que decir, por un lado, que el grado de industrialización de los países menos desarrollados es, por lo general, sustancialmente más bajo que en los países de la OCDE y, por otro lado, que el sesgo del sector industrial hacia las ramas ligeras y la insuficiencia de la sección de bienes de equipo han sido, y siguen siendo, características específicas del subdesarrollo.

c) Desarticulación. Se trata de economías que presentan fuertes contrastes entre el centro de las ciudades y los arrabales circundantes, entre las condiciones de vida de las urbes y en el campo, entre los sectores moderno y tradicional de la agricultura, entre la industria de tecnología avanzada y la artesanía, etc. En este contexto, la desarticulación hace referencia a la existencia de una economía de compartimentos estancos y de una actividad productiva dinámica fundamentalmente de *enclave*, manifestándose claramente en aspectos como la fragmentación del mercado interior en pequeños mercados aislados, una estructura no integrada de comunicaciones y una aguda desarticulación social.

d) Dependencia. Existe subordinación en una cuádruple dimensión: comercial, respecto al mercado de los países más desarrollados; productiva, dado que la participación del capital extranjero suele ser alta; financiera, con un elevado grado de endeudamiento exterior; tecnológica, con continuas importaciones de técnicas y bienes de equipos sofisticados.

Sin lugar a dudas, esta amalgama de factores presentes en cierta forma en los países menos desarrollados confecciona un marco político, económico y social que condiciona enormemente los procesos de crecimiento económico y distribución de la renta.

Consideremos, pues, la situación de una serie de Estados calificados por el Banco Mundial (2000) como países de renta media y baja[14]. Concretamente tomaremos en consideración 56 países pertenecientes a tres áreas continentales diferentes: América Latina y el Caribe (18 países, 15 con renta media y 3 con renta baja -Haití, Honduras y Nicaragua-); África (23 países, 19 con renta baja y 4 con renta media -Argelia, Egipto, Marruecos y Túnez-); y Asia (15 países, 11 con renta baja y 4 con renta media -Filipinas, Jordania, Malasia y Tailandia-).

A continuación presentamos los datos estadísticos, las nubes de puntos y los respectivos ajustes econométricos en los siguientes cuadros y figuras.

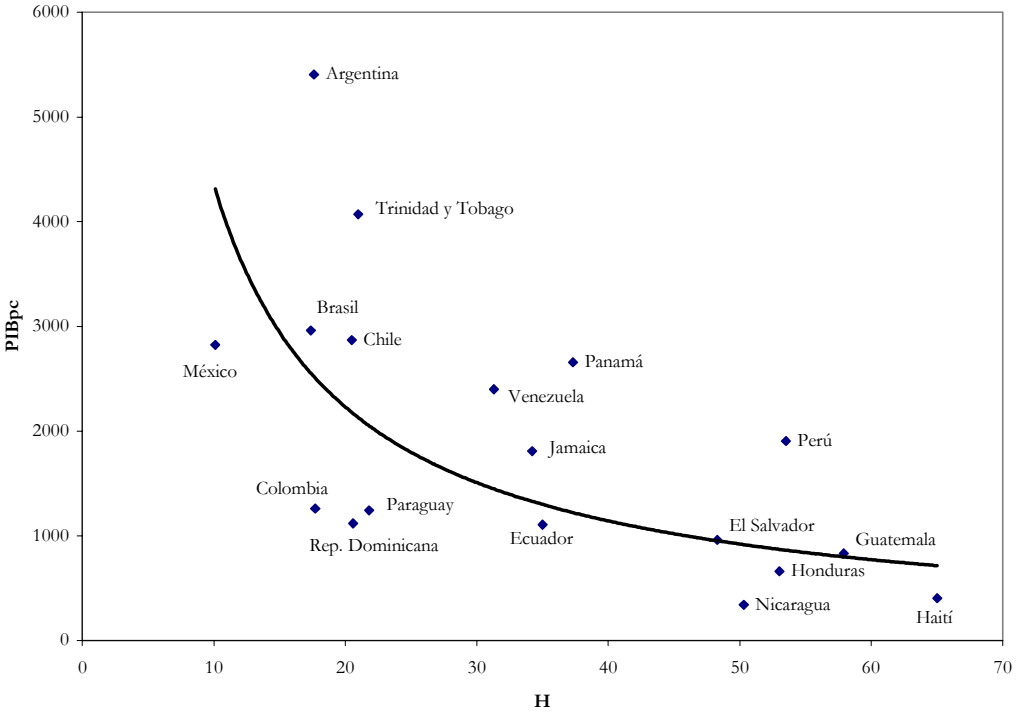
CUADRO 2.10
PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (*circa* 1992)

	Año	Tasa de pobreza (z = media nacional)	PIBpc ($) (en precios constantes 1990)
Argentina	1993	17,6	5405
Brasil	1990	17,4	2961
Chile	1994	20,5	2867
Colombia	1992	17,7	1259
Ecuador	1994	35	1107
El Salvador	1992	48,3	962
Guatemala	1989	57,9	830
Haití	1987	65	405
Honduras	1993	53	662
Jamaica	1992	34,2	1809
México	1988	10,1	2822
Nicaragua	1993	50,3	341
Panamá	1996	37,3	2657
Paraguay	1991	21,8	1242
Perú	1994	53,5	1903
Rep. Dominicana	1992	20,6	1117
Trinidad y Tobago	1992	21	4069
Venezuela	1989	31,3	2400

Fuente: Banco Mundial (2000)y United Nations (1999)

[14] El *Informe sobre el Desarrollo Mundial 1999-2000* clasifica a los países en tres grupos atendiendo al PNB *per capita* de 1998: países de renta baja -hasta 760$-, países de renta media -hasta 9.360$- y países de renta alta -más de 9.360$-.

FIGURA 2.8
PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (*circa* 1992)



Fuente: Cuadro 2.10. Ajuste potencial.

CUADRO 2.11
PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
Modelo potencial $(PIBpc = \alpha \cdot H^{\beta})$

$Ln(\alpha)$	β	F	R^2	$\overline{R^2}$	d
10,602 (11,634)	-0,965 (-3,644)	13,279	0,454	0,419	2,498

Fuente: Elaboración propia

CUADRO 2.12
PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
Modelo exponencial $(PIBpc = \alpha \cdot \beta^{H})$

$Ln(\alpha)$	$Ln(\beta)$	F	R^2	$\overline{R^2}$	d
8,418 (27,985)	-0,032 (-4,055)	16,440	0,507	0,476	2,723

Fuente: Elaboración propia

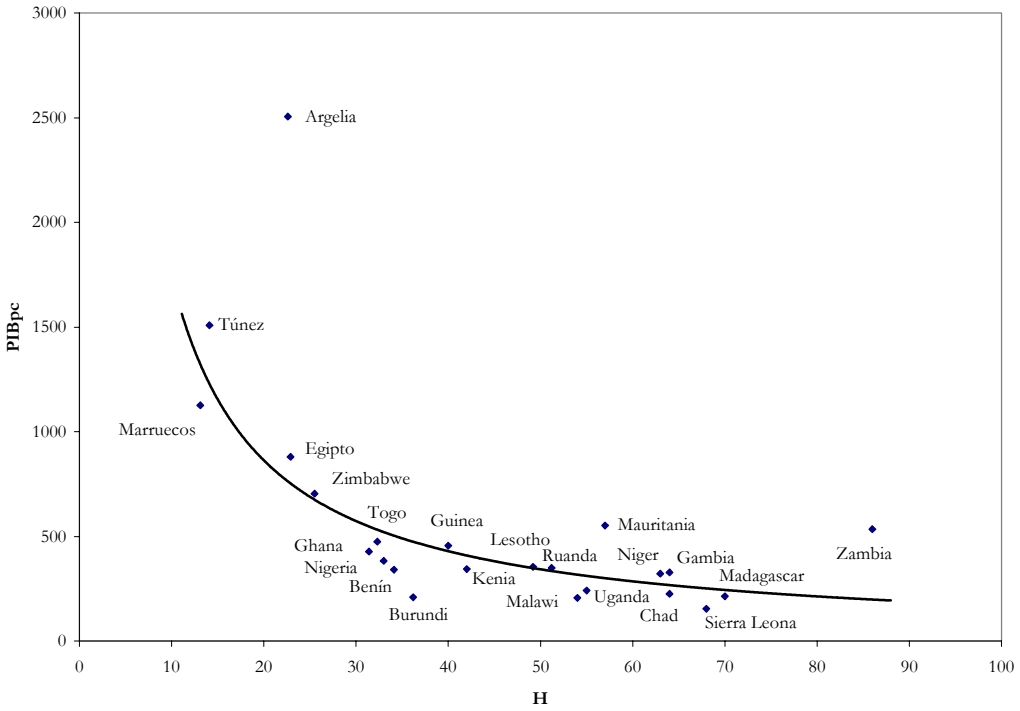
CUADRO 2.13

PAÍSES DE ÁFRICA (*circa* 1992)

	Año	Tasa de pobreza (z = media nacional)	PIBpc ($) (en precios constantes 1990)
Argelia	1995	22,6	2505
Benín	1995	33,0	383
Burundi	1990	36,2	209
Chad	1996	64,0	225
Egipto	1996	22,9	880
Gambia	1992	64,0	328
Ghana	1992	31,4	427
Guinea	1994	40,0	455
Kenia	1992	42,0	343
Lesotho	1993	49,2	355
Madagascar	1994	70,0	214
Malawi	1991	54,0	206
Marruecos	1991	13,1	1126
Mauritania	1990	57,0	552
Niger	1991	63,0	322
Nigeria	1993	34,1	341
Ruanda	1993	51,2	349
Sierra Leona	1989	68,0	154
Togo	1988	32,3	475
Túnez	1990	14,1	1509
Uganda	1993	55,0	241
Zambia	1993	86,0	534
Zimbabwe	1991	25,5	704

Fuente: Banco Mundial (2000)y United Nations (1999)

FIGURA 2.9
PAÍSES DE ÁFRICA (circa 1992)



Fuente: Cuadro 2.13. Ajuste potencial.

CUADRO 2.14
PAÍSES DE ÁFRICA
Modelo potencial $(PIBpc = \alpha \cdot H^{\beta})$

$Ln(\alpha)$	β	F	R^2	$\overline{R^2}$	d
9,783 (13,428)	-1,009 (-5,158)	26,604	0,559	0,538	1,799

Fuente: Elaboración propia

CUADRO 2.15
PAÍSES DE ÁFRICA
Modelo exponencial $(PIBpc = \alpha \cdot \beta^{H})$

$Ln(\alpha)$	$Ln(\beta)$	F	R^2	$\overline{R^2}$	d
7,086 (25,306)	-0,023 (-3,989)	15,915	0,431	0,404	1,849

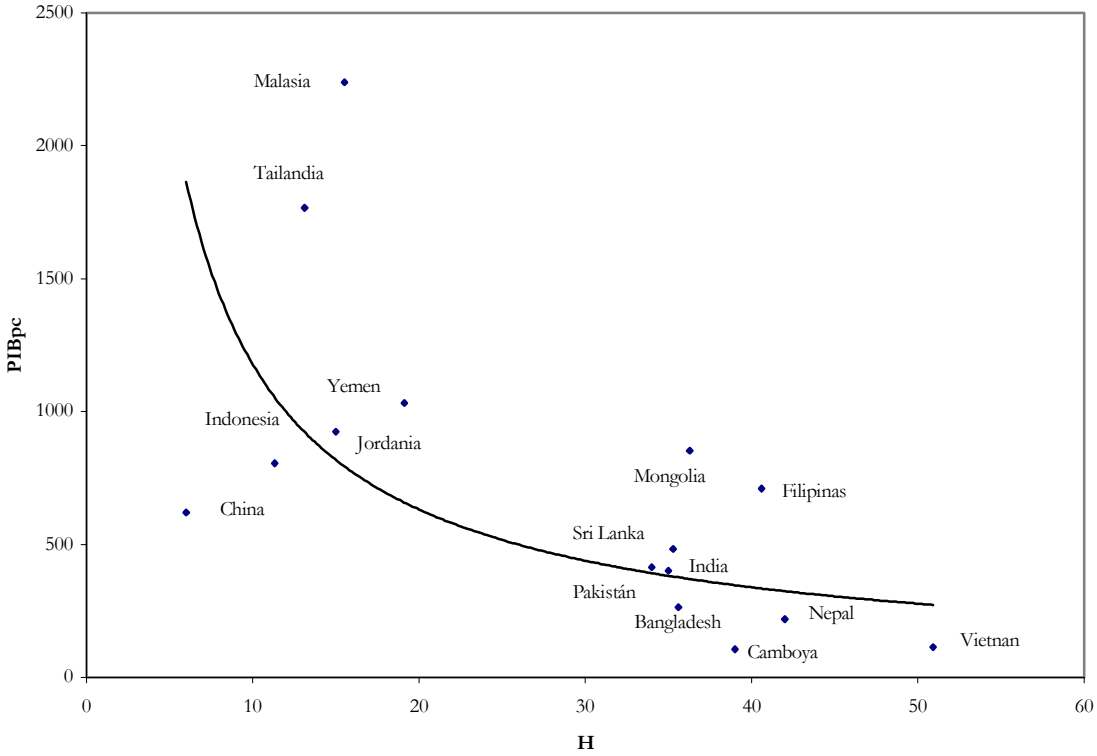
Fuente: Elaboración propia

CUADRO 2.16
PAÍSES DE ASIA (*circa* 1993)

	Año	Tasa de pobreza (z = media nacional)	PIBpc ($) (en precios constantes 1990)
Bangladesh	1996	35,6	265
Camboya	1994	39,0	106
China	1996	6,0	620
Filipinas	1994	40,6	710
India	1994	35	400
Indonesia	1996	11,3	805
Jordania	1991	15	924
Malasia	1989	15,5	2238
Mongolia	1995	36,3	853
Nepal	1996	42	218
Pakistán	1991	34	413
Sri Lanka	1991	35,3	482
Tailandia	1992	13,1	1765
Vietnam	1993	50,9	114
Yemen	1992	19,1	1032

Fuente: Banco Mundial (2000)y United Nations (1999)

FIGURA 2.10
PAÍSES DE ASIA (*circa* 1993)



Fuente: Cuadro 2.16. Ajuste potencial.

CUADRO 2.17
PAÍSES DE ASIA
Modelo potencial $(PIBpc = \alpha \cdot H^{\beta})$

$Ln(\alpha)$	β	F	R^2	$\overline{R^2}$	d
9,139 (9,067)	-0,898 (-2,903)	8,430	0,393	0,347	1,736

Fuente: Elaboración propia

CUADRO 2.18
PAÍSES DE ASIA
Modelo exponencial $(PIBpc = \alpha \cdot \beta^{H})$

$Ln(\alpha)$	$Ln(\beta)$	F	R^2	$\overline{R^2}$	d
7,628 (19,868)	-0,048 (-3,921)	15,376	0,542	0,507	1,629

Fuente: Elaboración propia

Los países de América Latina y el Caribe en mejores posiciones en términos de producto *per capita* son Argentina, Trinidad y Tobago y Brasil, mientras que Nicaragua, Haití y Honduras son los que ocupan los lugares más desfavorecidos. Entretanto, los valores más reducidos del indicador básico de pobreza se encuentran en México, Brasil y Argentina, siendo Haití, Guatemala y Perú los países que presentan mayores cotas de pobreza.

Por su parte, Argelia, Túnez y Marruecos son los países africanos con volúmenes superiores de Producto Interior Bruto por habitante, mientras que Sierra Leona, Malawi y Burundi ocupan las posiciones más rezagadas entre los países considerados. En cuanto a la distribución de la renta, Marruecos, Túnez y Argelia son los países que presentan menores valores en la tasa de recuento, al tiempo que Zambia, Madagascar y Sierra Leona son los que padecen mayores niveles de pobreza.

Por último, entre los países asiáticos que hemos tenido en cuenta en nuestro análisis, Malasia, Tailandia y Yemen, por un lado, y Camboya, Vietnam y Nepal, por otro, son las naciones colocadas en mejores y peores puestos, respectivamente, en relación con la producción por habitante. Asimismo, si contemplamos los valores del indicador de la distribución de la renta, destaca la situación de China, Indonesia y Tailandia, en el plano positivo, y de Vietnam, Nepal y Filipinas, en el plano negativo[15].

Sin duda, son muchas y variadas las causas que alimentan los graves desequilibrios interterritoriales existente entre los países del mundo menos desarrollado. Amén de otras consideraciones, cabría reseñar con especial énfasis la elevada heterogeneidad que muestran los distintos países menos desarrollados en determinados aspectos estructurales. El tamaño de las economías, la disponibilidad de recursos naturales, el grado de integración en el comercio mundial o las

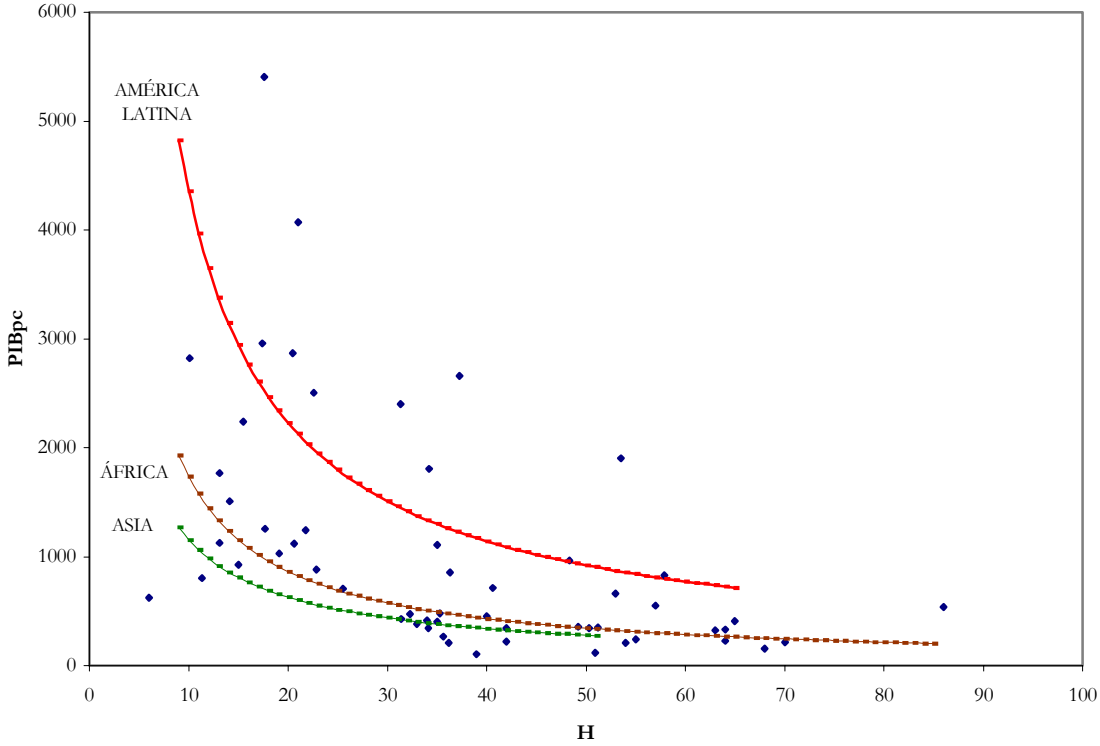
[15] Es digno de destacar la posición que ostenta China en el plano de coordenadas de la figura 2.10, con un nivel de pobreza relativamente muy reducido y un producto por habitante igualmente pequeño. Parece obvio como el singular sistema económico que rige en este *gigante* asiático, en fase de transición entre la planificación central y la economía de mercado, constituye la principal explicación de la particular situación que presenta esta economía, que en la actualidad se encuentra en pleno proceso de despegue.

características culturales y geopolíticas de cada territorio son algunos de los aspectos estructurales que se esconden tras estas diferencias.

A partir de la información estadística considerada, los ajustes obtenidos para los casos de América Latina y el Caribe (ver cuadros 2.11 y 2.12), África (ver cuadros 2.14 y 2.15) y Asia (ver cuadros 2.17 y 2.18) son plenamente coherentes con las premisas que sostiene la «hipótesis L». Una vez más, las especificaciones potencial y exponencial se ajustan mejor que la lineal, de acuerdo con el test de Box-Cox, proporcionando, en líneas generales, **resultados altamente satisfactorios** en todos los casos.

Una vez analizados estos grupos de países por separado, nos planteamos la **representación gráfica conjunta de todos los países** considerados, confrontando las posiciones relativas de ambas nubes de puntos, con objeto de dilucidar si los respectivos ajustes funcionales se superponen o, por el contrario, tal como ocurre en el caso de Estados Unidos y la Unión Europea, presentan coordenadas diferentes (ver figura 2.11).

FIGURA 2.11
PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, ÁFRICA Y ASIA (*circa* 1992)



Fuente: Cuadros 2.10, 2.13 y 2.16. Ajustes potenciales.

Aunque la nube de puntos conjunta de la figura 2.11 parece concordante con la «hipótesis L», se puede apreciar las posiciones relativas de las respectivas formas funcionales que, pese a poseer importantes características comunes -son decrecientes, no lineales y convexas-, presentan coordenadas diferentes. En este sentido, se observa que la curva relativa a los países americanos se sitúa claramente por encima de la africana y la asiática para todos los niveles de pobreza, alcanzando asimismo una mayor pendiente que éstas a medida que decrece el valor del indicador básico de pobreza. Asimismo, se aprecia como los ajustes funcionales correspondientes a los países de África y Asia presentan un comportamiento bastante parejo, si bien los primeros, cuyos valores de tasa de pobreza y de producción por habitante muestran un mayor recorrido, se disponen, en términos generales, en una plano ligeramente superior a los segundos.

Desgraciadamente, a la vista de los datos manejados resulta fácil comprender la situación en que se encuentran estos países menos desarrollados de los continentes africano y asiático y que, en cierta manera, queda reflejada en los

paupérrimos valores que ostenta en términos de crecimiento y distribución de la renta. No olvidemos que algunos de los países asiáticos considerados, así como la gran mayoría de los países del África subsahariana son integrantes del grupo de 48 naciones más desfavorecidas del planeta que Naciones Unidas denomina países menos adelantados (PMA).

Los informes periódicos sobre el desarrollo publicados por el Banco Mundial y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) reflejan manifiestamente como estos países presentan las características propias del subdesarrollo bastante acentuadas, con un cuadro clínico que, en mayor o menor grado, presenta como rasgos más destacados la escasez de servicios de sanidad y educación, alta incidencia del analfabetismo, alto crecimiento demográfico, escasa industrialización, bajas tasas de inversión y de ahorro, dependencia extrema de la importación de manufacturas y alimentos, economía desarticulada y poco diversificada, mercado interior muy restringido, bajo grado de urbanización, marginación en las corrientes comerciales y financieras internacionales, etc. A este cuadro característico hay que unir en muchos casos la presencia de un medio ambiente frágil (sequías, desertización, deforestación), que sufre algún inconveniente geográfico o climático (insularidad, enclave, alejamiento) y que está muy expuesto a catástrofes naturales (ciclones, inundaciones, terremotos).

En definitiva, las contrastaciones realizadas con los países menos desarrollados ponen de manifiesto igualmente la presencia de una **relación característica y bastante definida que se corresponde con la forma funcional de la «hipótesis L», lo cual refuerza las conclusiones expuestas más arriba al referirnos a los países más desarrollados.**

Asimismo, cabe incidir en los desplazamientos verticales y horizontales que presentan entre sí las relaciones funcionales correspondientes a entornos económicos con distintos niveles de desarrollo, como puede constatarse en la Figura 2.11 al confrontar la situación de América Latina y el Caribe, África y Asia, los cuales están presentes, en parte, dada la consideración de umbrales de pobreza particulares para cada territorio.

Por otro lado, hay que llamar la atención sobre los buenos ajustes que se han logrado, en general, en los distintos entornos internacionales analizados en esta investigación, tanto entre los países de la OCDE como entre los menos desarrollados, aun contemplando en la mayoría de los casos **una línea de pobreza diferente para cada país**. De hecho, en los anteriores trabajos de ECB se habían obtenido de manera sistemática ajustes sensiblemente mejores cuando se consideraba una misma línea de pobreza para todos los territorios que cuando se empleaba indicadores construidos a partir de umbrales de pobreza diferentes para cada país, propiciando los contrastes realizados con una línea de pobreza distinta para cada Estado resultados relativamente irregulares.

Así las cosas, cabría concluir afirmando que **la «hipótesis L» parece tener validez universal**, en la medida en que se manifiesta en todos los ámbitos geográficos considerados. Así, podemos afirmar que, a tenor de los contrastes empíricos realizados, aunque a falta de dotar a la misma de argumentos teóricos conformes con la realidad observada, **la reducción de la pobreza parece revelarse como una condición necesaria pero no suficiente para alcanzar cotas de producción por habitante similares a la de las economías situadas en mejor situación en cada caso.**

No obstante, hay que tener presente que, sin lugar a dudas, resulta muy aventurado defender de una manera absoluta la existencia de una relación totalmente fija y estable entre nivel de desarrollo y perfil de distribución de la renta. **La «hipótesis L» es una regularidad empírica ampliamente observada**. Pero no podemos olvidar que también algunos autores han puesto de relieve situaciones discrepantes con las proposiciones sostenidas por la «hipótesis L» (ver, p. ej., Deininger y Squire, 1998)

Debemos recordar que estamos trabajando en el campo de las Ciencias Sociales y puede ocurrir que algunos casos determinados sean excepcionales o meramente ocasionales, o constituyan situaciones altamente inestables o puramente aleatorias, o se deban a la presencia de elementos no controlados, o tal vez, a que, simplemente, la consideración de lo más o menos equitativo se apoye en un criterio

puramente subjetivo y no en una medida precisa, o incluso, a la falta de robustez de los resultados en relación con la medida de la distribución de la renta empleada.

Más aún. Algunos autores han podido considerar solamente datos de un segmento de la forma funcional de la «hipótesis L», obviando que estamos ante una compleja relación compuesta por varios tramos de distinto perfil. La observación parcial de las diferentes partes de la misma puede llevar al analista a conclusiones divergentes que, *a priori*, parecen carentes de unidad.

En este contexto, no es extraño que algunos autores se muestren escépticos sobre la relación existente entre crecimiento y distribución, aduciendo la multiplicidad de planteamientos que se han realizado o la falta de evidencia suficiente para afirmar la presencia de una relación concreta. En cualquier caso, aunque el camino, como puede apreciarse, no está exento de dificultades, somos de la opinión de que es obligación del investigador intentar acercarse hacia el patrón de comportamiento que sigue la relación que nos concierne, dada la trascendencia de la misma para la Ciencia Económica y el bienestar material de millones de seres humanos.

Por todo ello, entendemos necesario la dotación de un soporte teórico plenamente coherente con la evidencia empírica desvelada, de manera que nos permita sustentar racionalmente las principales conclusiones que se desprende de la «hipótesis L».

2.3. Implicaciones teóricas de la «hipótesis L»

Amén de las influencias de las instituciones y estructuras económicas que enfatizan algunos autores y que tienen mayor significación en los países menos desarrollados, las sendas de crecimiento económico de cada territorio vienen determinadas por el comportamiento de la demanda (consumo, inversión, sector exterior, gasto público) y de la oferta (capital humano, capital físico, fuerza laboral, progreso técnico), con especial relevancia de una u otra en función de la situación económica de cada contexto.

Las grandes discrepancias socioeconómicas que inundan nuestro planeta podrían deberse, por tanto, a que estas piezas del motor del progreso económico

varían mucho de unos escenarios a otros, sin olvidar la importancia del papel de los poderes públicos en aras a garantizar la estabilidad e integración política, económica y social, de forma que permita un adecuado engranaje de dichas piezas.

A la luz de estas consideraciones, podría entenderse las diferencias de posición en el sistema de ejes de coordenadas que presentan los distintos ajustes funcionales realizados para cada área geográfica. Son muchos los factores que intervienen en los procesos de crecimiento y distribución de la renta y las divergencias entre las distintas latitudes son notables.

Ahora bien, al margen de los dispares posicionamientos en los que se enclava cada una de las regiones, de los contrastes empíricos realizados parecen desprenderse ciertas consecuencias de carácter genérico. La principal conclusión a resaltar es que **es posible avanzar en el sendero de la distribución de la renta y el crecimiento económico conjuntamente, si bien debemos tener en cuenta las enseñanzas particulares que se derivan de la «hipótesis L».**

Como hemos señalado más arriba, **esta relación específica es independiente, en sí misma, de que exista una relación de causalidad o del posible sentido en que fluye la misma**. No obstante, cabe plantearse, de cara a proponer un modelo de actuación en aras a mejorar la distribución de la renta y el crecimiento económico conjuntamente, en qué medida tienen sentido las relaciones de influencia equidad-crecimiento y/o crecimiento-equidad a partir de esta relación específica, aunque somos conscientes de que el tratamiento riguroso de este tema requiere una explicación amplia y pormenorizada que sobrepasa las pretensiones de este epígrafe.

La «hipótesis L» refleja con claridad el reseñado papel de la equidad como elemento dominante, en el sentido de que un fracaso en la equidad está acompañado inexorablemente de un fracaso en el crecimiento económico, pudiéndose alcanzar altas cotas de crecimiento solamente en condiciones de elevada equidad. Así las cosas, **entendemos que parece más coherente la interpretación de la «hipótesis L» desde el punto de vista de la relación de influencia equidad→crecimiento.** Ahora bien, no estamos diciendo que a la luz de la «hipótesis L» la equidad actúa como causa del crecimiento económico, sino, más

bien, que la equidad es un factor que actúa condicionando el éxito del crecimiento económico.

Por su parte, **la relación de influencia crecimiento→equidad no aflora de manera tan definida a partir de la «hipótesis L»**. No en vano, el crecimiento no parece una condición imprescindible para tener éxito en la equidad, ya que puede haber éxito en la equidad sin necesidad de que existan altas cotas de crecimiento.

Como hemos analizado en el capítulo anterior, son muchas las argumentaciones que se pueden aducir para explicar el efecto perjudicial de la falta de equidad sobre el crecimiento económico. A continuación, enumeraremos estos argumentos en forma de proposiciones en aras de una mayor claridad expositiva:

a) **Proposición 1**. La inequidad en la distribución de la renta provoca que aquellas personas con bajo nivel de capital humano sean firmes candidatos a quedar excluidas de los procesos socioeconómicos, lo cual supone un desaprovechamiento de la fuerza laboral y del mercado potencial interno.

b) **Proposición 2**. Las deficientes condiciones de vida -salud, alimentación, educación, vivienda, etc.- que caracterizan a las clases más desfavorecidas de las sociedades poco equitativas reducen la capacidad y posibilidades de las mismas de trabajar intensamente, ocasionando con ello un descenso de la productividad.

c) **Proposición 3**. Una distribución inequitativa de la renta conlleva un nivel de consumo menor y más inestable, toda vez que las clases opulentas presentan una menor propensión a consumir y una mayor variabilidad, en la medida en que dedican un importante volumen de recursos a satisfacer necesidades no básicas. Estos factores pueden afectar igualmente al gasto en inversión, en la medida en que influyen en las expectativas empresariales sobre el consumo futuro.

d) **Proposición 4**. La falta de equidad tiende a generar inestabilidad política, tensiones sociales, actividades delictivas y, en suma, una desestabilización de la situación sociopolítica, todo lo cual puede acarrear importantes

consecuencias negativas sobre la productividad, la inversión y la creación de empleo en una economía.

e) **Proposición 5**. Aunque en ciertos Estados con escasa equidad la concentración del poder político y económico suele retraer la implantación de las reformas necesarias ante el temor de que las clases dominantes puedan poner en peligro sus privilegiadas posiciones, existe la creencia de que, en especial en los regímenes democráticos, cuanto más inequidad presente una sociedad, mayores presiones y expectativas de redistribución de la renta a través de procesos políticos existirán en la misma, pudiendo suscitar, en ciertos casos, distorsiones en determinadas acciones económicas desincentivadoras de los procesos inversores.

f) **Proposición 6**. Una distribución inequitativa de la renta imposibilita a las clases menos favorecidas el acceso a ciertos recursos productivos. En algunas sociedades resulta especialmente relevante las consecuencias que entraña las dificultades para acceder al mercado de capitales, cohibiendo inversiones tanto en capital físico como humano que pueden ser altamente rentables, con las mermas que ello origina en términos de productividad.

g) **Proposición 7**. En un contexto económico como el actual en el cual las industrias punteras -informática, telecomunicaciones, microelectrónica, etc.- se fundamentan en el conocimiento, en la medida en que la inequidad reduce las oportunidades educativas y formativas de amplios sectores de la población, está cohibiendo las posibilidades de desarrollo tecnológico de la sociedad.

h) **Proposición 8**. La no equidad perjudica la difusión de la tecnología y, por ende, la productividad, en tanto en cuanto genera un marco menos propicio para los esfuerzos de cooperación intrafirma requeridos por las nuevas tecnologías.

i) **Proposición 9**. La falta de equidad puede perjudicar la balanza de pagos de un país, en la medida en que las clases pudientes tienden a consumir mayor número de productos importados que las clases populares. Asimismo, la

menor productividad que acompaña a las altas cotas de inequidad reduce la competitividad de una economía en los mercados internacionales.

j) **Proposición 10**. Una distribución inequitativa es fuente de desintegración social y de frustración de la *asabiya*[16] de una comunidad, debilitando el incentivo psicológico de la población para participar y cooperar de forma generalizada en el proceso de desarrollo de la misma.

Podríamos aludir, quizá, otras líneas de influencia que también han tenido hueco en la literatura económica. No obstante, entendemos que este decálogo puede ser ilustrador de la diversidad de explicaciones que pueden plantearse para argumentar el impacto negativo de la no equidad sobre el crecimiento económico, las cuales van desde el denominado lado de la demanda hasta el lado de la oferta, pasando por reflexiones de carácter institucionalista y estructuralista.

Tales consideraciones teóricas son congruentes con los hallazgos empíricos apuntados en relación con el **papel condicionante** que ejerce la equidad sobre las posibilidades del crecimiento económico, en la medida en que su frustración supone una limitación para cualquier proceso de crecimiento económico. Así, entendemos, pues, que la reducción de las elevadas cotas de pobreza en una sociedad supone una cuestión apremiante y determinante, toda vez que éstas constituyen una rémora que obstaculiza la conquista de altos niveles de producto por habitante.

Sin embargo, **si la no equidad es una traba para el crecimiento, la equidad por sí misma no es una condición suficiente**. Altas cotas de equidad pueden estar asociadas a niveles muy distintos de crecimiento económico. De hecho, a medida que los indicadores de pobreza son más reducidos, aumenta el abanico de posibles valores de producto por habitante. No en vano, recordemos que son múltiples los condicionantes que influyen en el crecimiento económico, los cuales parecen manifestar sus divergencias especialmente en situación de elevada equidad; incluso puede ser relevante como se ha alcanzado la menor tasa de

[16] Recordemos que la *asabiya* es un concepto empleado por Ibn Jaldún que, según explica García Lizana (1990, p. 133) con palabras que nos aproximan a la idea base del autor musulmán, es la capacidad de aglutinación o espíritu de solidaridad que mantiene unidos a los componentes de un pueblo, etnia, etc.

pobreza, si mejorando la igualdad distributiva a través de meras transferencias públicas o logrando una amplia igualdad de oportunidades en campos como la salud, la educación o el empleo, o bien, compaginando en cierto grado ambas vías.

La reducción de la pobreza, en cualquier caso, sienta las bases para lograr un crecimiento sólido, en la medida en que la falta de equidad actúa como cuello de botella coartando el desarrollo y aprovechamiento óptimo de muchos de los factores que influyen en el crecimiento económico. De esta forma, la conquista de ciertos logros de equidad ofrece la posibilidad de conseguir altos índices de crecimiento, si bien el nivel de producción finalmente alcanzado depende de los ingredientes que intervienen en dicho proceso de crecimiento y del cocinero que los sazona, que son cuestiones que distan mucho entre unos territorios y otros.

2.4. Consecuencias de política económica de la «hipótesis L»

En ocasiones, en la literatura especializada se suele emplear la metáfora que compara el crecimiento económico con una subida de la marea, en la que sube tanto el barco grande como el pequeño (ver, p. ej., Danzinger, 1986). Otras opiniones, en cambio, parecen identificar el crecimiento económico en mayor medida con un mero oleaje, en el que el barco grande corre mejor suerte que el pequeño. En cualquier caso, ante esta disyuntiva que se nos plantea, entendemos que la solución no subyace precisamente tras las explicaciones kuznetsianas, y a los argumentos expuestos en el capítulo anterior nos remitimos -recuérdese, p. ej., las aportaciones de Fields (1995) o Deininger y Squire (1996, 1998)-.

A nuestro juicio, la clave explicativa reside en que **la calidad del crecimiento importa tanto o más que su cantidad**. O, lo que es lo mismo, la forma en que se produce el crecimiento es tan importante como el volumen del mismo. Por ello, centrarse en el crecimiento económico despreocupándose de la equidad no parece ser la mejor opción, dado que, aunque puedan lograrse ciertos avances en este objetivo, llevaría consigo un elevado coste de oportunidad en términos de crecimiento económico, dado que el posible fracaso en la equidad puede afectar negativamente a distintos condicionantes del crecimiento económico, como hemos puesto de manifiesto, a través de diversas líneas de influencia.

Así, dado el esencial papel que desempeña la distribución de la renta en el binomio que nos incumbe, entendemos que **la estrategia más eficaz para progresar en la conquista del objetivo conjunto distribución de la renta-crecimiento económico pasa por la reducción de los altos niveles de pobreza, como opción fundamental que abona el campo para que florezca el crecimiento económico.**

Ahora bien, desde nuestro punto de vista esta estrategia no puede plantearse utilizando la tradicional usanza de ejecutar actuaciones parciales, inconexas y, en ocasiones, oportunistas, sino que debe concebirse como un **modelo de actuación global e integradora en pro de la distribución de la renta que tenga especialmente en cuenta aquellos elementos que son comunes a la distribución y al crecimiento,** en línea con las propuestas de actuación esgrimidas recientemente, entre otros, por el Banco Mundial y la CEPAL.

Las políticas de distribución de la renta, en general, deben integrar líneas de acción que favorezcan el incremento del nivel de vida de la población más desfavorecida y mejore las oportunidades de participar en la vida socioeconómica de una comunidad, con el propósito de avanzar en la mejora de la equidad en un marco de crecimiento económico y estabilización económica.

A este respecto, cabe hacer referencia al **Programa de Acción acordado en la Cumbre Mundial para el Desarrollo Social** celebrada en Copenhague en 1995, y reafirmado posteriormente en Ginebra en junio de 2000 (ver Naciones Unidas, 1995). En este texto se dedica un amplio capítulo a la **«erradicación de la pobreza»** en el que se recoge un banco de medidas agrupadas en cuatro ejes de actuación: a) Formulación de estrategias integradas, exhortando a los gobiernos a que integren objetivos y metas de lucha contra la pobreza en las políticas y planes económicos y sociales en los distintos niveles de la Administración; b) Mejoramiento del acceso a los recursos productivos -incluyendo la accesibilidad al crédito- y la infraestructura, con objeto de aumentar las posibilidades de ingresos de la población pobre mediante la diversificación productiva y el incremento de la productividad y competitividad de las comunidades donde se asientan; c) Atención a las necesidades humanas básicas de toda la población, tales como la nutrición, la salud,

el agua y el saneamiento, el empleo, la vivienda y la participación en la vida cultural y social; d) Aumento de la protección social y disminución de la vulnerabilidad, a fin de ayudar en cierta medida a las personas que no pueden trabajar por razones de enfermedad, discapacidad, edad avanzada, etc., así como a individuos que han perdido sus medios de vida por razones varias.

Aunque pueden esgrimirse ciertas reservas ante las dificultades que entrañaría la puesta en práctica de algunas de las propuestas recogidas en este Programa, lo cierto es que se trata de un valioso marco de referencia para el quehacer de las autoridades públicas en pro de una distribución de la renta más equitativa en un entorno de participación democrática. Si las recomendaciones subrayadas en este capítulo fueran implantadas algún día, se daría un gran paso adelante en la reducción de la pobreza tanto en los países más avanzados como en los menos desarrollados, asentando, subsiguientemente, las bases para estimular el crecimiento económico en los distintos territorios.

De hecho, parece plausible sostener que **aquellas políticas de distribución de la renta que tengan en cuenta la mejora de las condiciones de vida de los estratos más desfavorecidos de la población y su inclusión en los procesos socioeconómicos, estarán en disposición de mejorar simultáneamente la distribución de la renta y el crecimiento económico, convirtiendo a estos sectores poblacionales, en la medida en que participan en dichos procesos socioeconómicos en plenitud de facultades, en auténticos agentes del crecimiento económico con serias probabilidades de superar la situación de pobreza en que se encuentran.**

2.5. Consideraciones finales

A lo largo de este capítulo hemos puesto de manifiesto, a partir de la relación geométrica que conforma la «hipótesis L», que la equidad actúa como **elemento dominante** sobre el crecimiento económico. En este sentido, entre las conclusiones que se derivan de esta relación de dominancia matemática, hemos subrayado especialmente el hecho de que la distribución de la renta **condiciona las posibilidades** del crecimiento económico.

De acuerdo con este orden de cosas, parece constatarse como la estrecha conexión revelada entre los objetivos que nos atañe fluye en mayor medida desde la distribución de la renta hasta el crecimiento económico. Es por ello, de facto, por lo que hemos entendido oportuno, a partir de los hallazgos empíricos detectados, situar la reducción de la pobreza en el epicentro de nuestras recomendaciones políticas.

Asimismo, en las páginas anteriores hemos reiterado que los descubrimientos empíricos que se desprenden de la «hipótesis L» son *a priori* independientes de la existencia de posibles enlaces de causalidad entre crecimiento económico y distribución de la renta.

Sin duda, en nuestra disciplina la determinación de las causas que subyacen en las distintas relaciones económicas no está exenta de dificultades. En cualquier caso, si entendemos por causa, sin entrar en las consideraciones particulares que propugnan las diferentes corrientes filosóficas, cualquier elemento al que está conectado otro, de tal forma que la existencia del segundo está implicada en la existencia del primero, cabría afirmar que el complejo de argumentaciones teóricas que hemos confeccionado en correspondencia con la «hipótesis L» podría concebirse como posibles **vínculos de causalidad** en el sentido distribución de la renta→crecimiento económico.

No obstante, para reforzar esta percepción entendemos necesario profundizar en esta relación causal a partir del análisis pormenorizado de alguna de las aportaciones más relevantes aducidas a lo largo de la historia que hayan empleado, de algún modo, relaciones causales en la confección de su andamiaje teórico.

Entre las distintas contribuciones partidarias de una relación de compatibilidad, llama poderosamente la atención la presencia del pensamiento económico de **J. M. Keynes**, el cual, como es sobradamente conocido, constituye uno de los grandes soportes de la Ciencia Económica moderna. Recordemos, igualmente, que la constitución de las propuestas teóricas keynesianas descansan en gran medida en una sucesión de razonamientos de carácter causal.[17] **¿Podríamos encontrar en el**

[17] Hay que decir que Keynes no clarifica el significado preciso de causalidad que emplea en sus estudios. La mayoría de los investigadores que se han acercado a este tema

pensamiento keynesiano, pues, alguna explicación causal en relación con los principales descubrimientos empíricos de la «hipótesis L»? A esta cuestión trataremos de dar respuesta con el desarrollo de los próximos capítulos de esta tesis.

han interpretado la causalidad keynesiana como una versión de la causalidad determinista cercana a las tesis de Simon (1952). No obstante, otros autores como Vercelli (1991, pp. 106-123) argumentan que Keynes en su *Treatise on Probability* (1921) propone una teoría de causalidad probabilística que en muchos aspectos se anticipa a la más madura y sofisticada teoría de Suppes (1970, 1984). De acuerdo con Vercelli, el economista británico siente la necesidad de utilizar un concepto de causalidad mucho más amplio que el tradicional. En concreto, Keynes requiere un concepto de «*causa probable*, donde no hay implicación de necesidad y donde los antecedentes a veces conducirán a consecuencias particulares y a veces no» (Keynes, [1921] 1973, VIII, p. 306).

PARTE II

RELACIÓN ENTRE DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO EN EL PENSAMIENTO KEYNESIANO

«The maintenance of output at an optimum level should be one of the twin objects of the management of an economic system (the other object being the maintenance of an optimum distribution of income)»

JOHN MAYNARD KEYNES
([1932] 1973, XIII, p. 404)

3. KEYNES: UNA FIGURA CLAVE EN LA RELACIÓN ENTRE DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

3.1. La muerte de Keynes, ¿ una realidad o una coartada?

Parece evidente que cualquier intervención gubernamental que se proponga la implementación de un modelo de actuación global en pro de la distribución de la renta debe contemplar la política fiscal como uno de los principales mecanismos que permite ayudar a los grupos más desfavorecidos, tanto en lo que respecta a la satisfacción de las necesidades humanas básicas, como en lo que concierne a la protección social y disminución de la vulnerabilidad de los mismos ante ciertas adversidades.

En las últimas décadas las tesis neoliberales vienen cuestionando la intervención estatal en la economía y, en particular, el denominado **Estado del bienestar**[18] desarrollado en la mayoría de las sociedades industrializadas a partir del decenio de los cuarenta. Recordemos que, en palabras de Wilensky (1975, p. 1), «la esencia del Estado del bienestar es la garantía por parte del gobierno de estándares mínimos de rentas, alimentación, salud, vivienda y educación, atribuidos a cada ciudadano no como gesto caritativo sino como un derecho político» [19].

[18] Para una visión de este concepto desde diferentes puntos de vista son muy recomendables las obras de Muñoz de Bustillo (comp.) (1989), Rodríguez Cabrero (comp.) (1991) y González Temprano y Torres Villanueva (1992), entre otras.

[19] Algunos de los sistemas de protección social que cristalizaron en la década de los cuarenta son de origen bismarckiano, esto es, sistemas de seguros sociales originados en la extensión y obligatoriedad de los seguros patronales creados en la Alemania de finales del siglo XIX como mecanismos de integración del movimiento obrero; tal es el caso de países como Alemania, Francia, Holanda, Estados Unidos o Japón. Otros, corresponden al modelo desarrollado en Inglaterra a partir del famoso Informe Beveridge de 1942, sobre la base de los principios de universalidad, de uniformidad y de unidad de la protección social como derecho ciudadano; tal es el caso de los regímenes de protección social en el Reino Unido y en los países Escandinavos. Otros países, como España, Italia, Grecia y Portugal, presentan un modelo mixto (Castells, 1996, p. 37).

La fuerte expansión del Estado del bienestar coincidió con el periodo dorado de auge económico de los países desarrollados entre 1945 y 1975. Este crecimiento del Estado del bienestar tuvo su refrendo en la disminución de las desigualdades sociales que se produjo de manera generalizada en estos países (ver Navarro, 1995, pp. 50-51). En el caso español, en concreto, se aprecia una tendencia hacia una distribución más igualitaria de la renta en las décadas de los setenta y los ochenta como consecuencia, en buena parte, del papel desempeñado por el sector público a través de su política redistributiva (ver Subdirección General de Estudios del Sector Exterior, 1996, pp. 7-8).

Los motivos que se viene aduciendo contra el Estado del bienestar son múltiples. Insostenibilidad financiera, falta de legitimidad, ineficiencia o incluso falta de eficacia en el logro de los objetivos clásicos del Estado del bienestar -igualdad, redistribución y reducción de la pobreza-, son algunos de los argumentos más comunes (Ochando, 1997, p. 55). Pero quizá sea la consideración de la presumible incoherencia o inutilidad de las políticas keynesianas para hacer frente a los problemas económicos uno de los principales aspectos que han contribuido a poner en entredicho el papel del Estado del bienestar, dado que **la política keynesiana había servido de sustento al mismo hasta la década de los setenta**. No olvidemos, de hecho, que, como acentúa Tobin ([1983] 1985, p. 3865), «la economía keynesiana proporciona, como mínimo, una justificación para las medidas del estado de bienestar y otros esfuerzos del gobierno respecto a la redistribución de la riqueza».

En los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, las condiciones estructurales de la economía propiciaban unas condiciones adecuadas para la aplicación de las tesis keynesianas (ver Ramírez Benéytez, 1999, pp. 351-361). Los gobiernos se limitaban a proporcionar o retirar recursos, a través de la política presupuestaria, para gobernar la coyuntura y para complementar la inversión privada con el gasto público necesario, suministrando las infraestructuras o los equipamientos sociales no rentables para el capital privado. De esta forma, los planteamientos keynesianos se convirtieron en una especie de recetario de aplicación obligada y generalizada por los gobiernos occidentales, con independencia de su adscripción ideológica o su afinidad política.

Pero, a partir de la década de los setenta, incluso quienes habían sido los más activos partidarios del economista británico, lanzaron a los cuatro vientos que, en realidad, Keynes estaba muerto y que sus ideas ya no constituían una guía adecuada para la acción correcta de la política económica. Ante tal situación, un elevado número de economistas teóricos han utilizado a partir de esta fecha diferentes vías -Nueva Macroeconomía Clásica, Economía de la Oferta, *Public Choice*, etc.- con el manifiesto propósito de lograr una mayor consistencia de la Ciencia Económica y orientar las directrices generales que debían regir la política económica (ver Mancha Navarro y Villena Peña, 1993).

Entre las razones que se argüían para refutar el paradigma keynesiano figuraba el cambio de las condiciones generales de la economía, especialmente en lo que respecta a la aparición de un fenómeno impropio de los años anteriores: la concurrencia simultánea de la inflación con el desempleo. Asimismo, la reestructuración de un sinfín de sectores industriales, los cambios acaecidos en el campo de la innovación tecnológica y la progresiva globalización de la economía, parecían emerger un nuevo panorama alejado de las antiguas controversias económicas. Por otro lado, se señalaba que las políticas de demanda no conllevan sino una permanente expansión del gasto público y, en consecuencia, o se ven obligadas a imponer una fuerte presión fiscal que puede desincentivar la asignación de recursos, o generan déficits presupuestarios que multiplican la carga de la deuda de los Estados y bloquean la economía.

De acuerdo con Torres López (1998, pp. 46-50), las críticas a la política keynesiana, aunque bien fundadas, ni eran nuevas ni se pueden considerar como prueba definitiva de su ocaso. De hecho, los monetaristas de la Escuela de Chicago ya venían manifestando algunas de ellas prácticamente desde los años cincuenta y, sin embargo, las ideas keynesianas habían triunfado en la práctica de los gobernantes. Más aún. Algunos autores sostienen que la recuperación económica de la segunda mitad de los años setenta pudo ser fruto de las políticas keynesianas adoptadas durante la crisis de los primeros años de la década, en la que los gobiernos promovieron aumentos del gasto público, de los salarios reales, de los gastos de protección social y del crédito en el conjunto de las economías.

Incluso, algunas de las recetas de intervención que había propuesto Keynes han seguido siendo utilizadas en muchas ocasiones, a pesar de que quienes las llevaron a cabo nunca asumieran la herencia keynesiana. Piénsese, p. ej., en el caso mismo de los Estados Unidos de Ronald Reagan, a cuya expansión económica contribuyó de manera importante el impulso estatal a la demanda agregada, aunque basado fundamentalmente en el aumento del gasto público militar[20].

En esta dirección, cabe traer a colación, asimismo, un interesante artículo de Paul Krugman publicado en *New York Times* el 18 de Julio de 2001 bajo el título «Other People's Money», en el que afirma que «no era verdad cuando Richard Nixon lo dijo, pero ahora sí es verdad: todos somos keynesianos, al menos cuando se trata de nuestra propia economía». El economista de Long Island sugiere que todos -incluso aquellos que imaginan haber rechazado el keynesianismo en favor de alguna doctrina que congenie más con el libre mercado- en la práctica analizan el actual desaceleramiento de la economía norteamericana de acuerdo con el marco intelectual creado por Keynes hace 65 años. En particular, todos creen que durante una depresión lo que se necesita es gastar más.

Krugman añade al respecto que «cada vez que leemos un artículo que expresa que la disminución de la confianza del consumidor puede llevarnos a una recesión, o que las reducciones de los tipos de interés generarán una pronta recuperación, o incluso que esta vez las reducciones de los tipos de interés pueden no funcionar, estamos leyendo economía keynesiana. Al igual que aquel hombre que no fue consciente de haber escrito en prosa durante toda su vida, estos escritores pueden no saber que son keynesianos, pero lo son».

Este tipo de consideraciones viene a refrendar claramente como **las actuaciones desde la demanda han sido y siguen siendo hoy día instrumentos imprescindibles para generar estímulos a la actividad y para alentar el crecimiento económico.**

[20] El gobierno de Reagan, pionero de la revolución conservadora contra el intervencionismo keynesiano, gastó en 1985 un 30% más que en 1980 y el tamaño del sector público aumentó durante su mandato. Ahora bien, lo ocurrido fue que mientras que el

No parece incongruente sopesar, pues, en línea con la opinión de Torres López (2000b, p. 51), que «la obra de Keynes ha dejado de ser influyente en la teoría, en los principios inspiradores y en las propias formas de la política económica pero eso no ha sido consecuencia de que los puntos de vista alternativos hayan logrado mostrar un cuerpo de conocimientos que la pusiera en cuestión». Se trata, apostilla este autor, «de una paradoja que **es el resultado de que la obra de Keynes no es inadecuada o incorrecta en sí misma, más bien todo lo contrario, sino del hecho de que ahora se persiguen objetivos políticos distintos a los que él trataba de alcanzar cuando formulaba sus propuestas** [el énfasis es nuestro]. Sólo eso justifica que quienes verdaderamente establecen las grandes coordenadas de la acción social no necesiten ya recurrir a los análisis keynesianos para sostener el sistema económico y corregir sus deficiencias coyunturales».

De esta forma, la inaptitud del keynesianismo no parece derivarse de que sus recetas de política económica hayan llegado a ser inútiles para generar expansión y crecimiento -aunque la forma en que lo hacen no favorece la estrategia de transformación en el sistema productivo-, como muestra el hecho de que las posteriores políticas conservadoras no hayan podido renunciar ni a la intervención del Estado ni al propio incremento del gasto para impulsar la actividad económica cuando les fue necesario. La obsolescencia de las tesis de Keynes, en cambio, podría entenderse como una consecuencia de que la filosofía social que inevitablemente sirve de apoyo al keynesianismo y que implica una cierta concepción de cohesión social o incluso de equidad, en los tiempos que corren, no constituye precisamente la principal preocupación de los grandes poderes, la «fuerza social dominante» en palabras del propio Keynes, de acuerdo con los parámetros e intereses dominantes y el momento histórico correspondiente.

Y esa puede haber sido la causa, igualmente, del intento de **«asalto al Estado del bienestar»** promovido por las corrientes neoliberales, con el trasfondo de las consecuencias negativas que algunos le achacan al drenaje de recursos desde las capas más pudientes hacia las más desfavorecidas y que, como hemos señalado en

---

gasto militar se triplicó en la década de los ochenta en Estados Unidos, los gastos sociales disminuyeron un 50% (Torres López, 1995, p. 117).

el primer capítulo, ha supuesto incluso en las últimas fechas una importante línea de trabajo en el estudio de la relación entre distribución de la renta y crecimiento económico.

Así, pues, **¿está el keynesianismo verdaderamente fallecido y felizmente enterrado, desahuciado, enfermo, convaleciente o todavía vivo y coleando?** Aunque ciertos compañeros de profesión han tratado de sepultar el pensamiento keynesiano, lo cierto es que sus teorías económicas, así como las consecuencias políticas y sociales que de las mismas se desprenden, continúan representando un punto de referencia obligado entre los profesionales de la disciplina, pese a que el nuevo orden económico y los objetivos predominantes distan de los que envolvían a las propuestas keynesianas. Recordemos, de facto, las palabras de Samuelson (1988, p. 34) al preguntarle por la muerte de Keynes, cuando afirmaba que efectivamente «Keynes está muerto, al igual que Einstein y Newton».

Algunos economistas, por su parte, sostienen que por muchos argumentos de modernidad que se quieran buscar, estamos ante la misma polémica política y económica de los años treinta y cuarenta. Por un lado, están los que sostienen que el mercado está dotado de mecanismos autorreguladores para hacer frente a cualquier desequilibrio o problema del sistema y, por el otro, los que mantienen que el sistema puede presentar fallos, tales como una situación permanente de desempleo de los recursos disponibles o una insatisfactoria distribución de la renta, sin que surtan tendencias correctoras, lo que haría necesaria la actuación del sector público. En medio, toda una gama de variantes que se asientan en uno de estos pilares. De esta forma, estos autores aducen que la controversia es antigua y bajo distintas formas ha venido reproduciéndose a lo largo del tiempo hasta llegar a nuestros días (ver Caballero, 2000).

En cualquier caso, entendemos que la obra de Keynes, al igual que todas las grandes aportaciones científicas que han marcado una época, posee un cierto carácter atemporal en el sentido de que contiene elementos y claves de entendimiento que se pueden aplicar a otros tiempos, aunque teniendo en cuenta las particularidades propias que caracterizan cada uno de los escenarios temporales y

que pueden resultar inapropiadas e, incluso, excéntricas, en determinados momentos.

Es más, hoy día, casi siete décadas después, parece incuestionable como los principales inconvenientes que Keynes percibía en la sociedad de su tiempo -la incapacidad para alcanzar la situación de pleno empleo y la arbitraria y desigual distribución de la renta y la riqueza (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 372)[21]- siguen estando tanto o más latente que cuando él escribía, por lo que no parece lo más adecuado dejar en el olvido aportaciones teóricas que, con más o menos acierto, ofrecen posibles vías para mitigarlos.

3.2. La deslegitimación keynesiana de la desigualdad distributiva

A lo largo del siglo XIX y hasta bien entrado el siglo XX estuvo presente en la sociedad el argumento de que la redistribución de la renta de los ricos -a quienes se suponía capaces de ahorrar una parte- entre los pobres -de quienes se suponía que gastaban todo su ingreso- tiene un efecto desfavorable sobre la producción como consecuencia de su influencia negativa sobre el ahorro, de acuerdo con el pensamiento de los **economistas clásicos**[22].

Pero, la irrupción de Keynes en la más alta escena científica dio un giro inesperado a este argumento. Así lo reconoce, p. ej., el mismo Schumpeter ([1954] 1995, p. 1267), cuando afirma que «no debe olvidarse que [Keynes] prestó un servicio decisivo a los igualitaristas en un punto de fundamental importancia. Desde hacía mucho tiempo los economistas de esa tendencia habían aprendido a prescindir de todos los demás aspectos o funciones de la desigualdad de los ingresos, salvo en un caso: al igual que J. S. Mill, habían mantenido ciertos

[21] Keynes apostilla que, aunque se puede justificar desde un punto de vista social y psicológico desigualdades significativas, no se puede admitir diferencias de renta y riqueza tan elevadas como las que existían en su época (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 374).

[22] Recordemos que los «economistas clásicos» fue una denominación inventada por Marx para referirse a Ricardo y a sus predecesores, que Keynes empleó incluyendo, además, a los continuadores de Ricardo, es decir, J. S. Mill, Marshall, Edgeworth y Pigou, entre otros (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 3).

escrúpulos en cuanto a los efectos de la política igualitaria sobre el ahorro. Keynes los liberó de esos escrúpulos».

En palabras de Paukert (1973, p. 109), **Keynes «convirtió el argumento más convincente en contra de la igualdad de ingresos en el argumento económico más importante a favor de dicha igualdad, y transformó un pecado capital en virtud cardinal»**.

En efecto, hasta entonces, aquellos que habían pretendido atenuar la desigualdad económica habían tropezado frontalmente con la arraigada idea de que el crecimiento del capital dependía especialmente del ahorro de las clases ricas. El autor británico aceptaba la tesis de que la gente más rica ahorraba proporcionalmente más que la gente pobre, pero consideraba que el aumento del consumo era el método más eficaz para aumentar la producción en una economía que opera por debajo de su capacidad.

Keynes estaba convencido que en las condiciones de la época, el ahorro de las instituciones era suficiente y, en contra de la creencia clásica, la «frugalidad» de las clases más opulentas, lejos de favorecer el crecimiento económico, lo retiene. Así, pues, cualquier medida de política económica que favorezca la igualdad distributiva y que suponga, por tanto, un incremento del consumo, se traducirá en un estímulo para el crecimiento económico.

De este modo, Keynes se opone a la postura de los economistas clásicos y arremete contra uno de los grandes obstáculos que bloqueaba el camino hacia una distribución de la renta más igualitaria, proporcionando un argumento de peso a favor de la relación de compatibilidad entre distribución de la renta y crecimiento económico, en la cual la distribución influye positivamente sobre el crecimiento.

La ruptura esencial de Keynes con los economistas clásicos se produjo en relación con la Ley de Say que, formulada de un modo amplio y simple, sostiene que la oferta crea su propia demanda. Se suponía que la creencia en la Ley de Say implicaba que el desempleo, al menos en cuanto proposición a largo plazo, no era posible. Además, implicaba que la economía se ajustaría por sí misma, esto es, que

las discrepancias respecto del equilibrio con pleno empleo y plena producción serían sólo temporales.

Una manera equivalente de formular la Ley de Say consiste en decir que el ahorro agregado será siempre igual a la inversión de pleno empleo. Generalmente se prefiere el consumo presente al consumo futuro, pero dado que el ahorro es una función del tipo de interés, puede inducirse a mantener más activos en forma de ahorro si se ofrece un mayor tipo de interés. Así pues, los clásicos razonaban que el volumen de ahorro estaba relacionado positivamente con el tipo de interés (ver Ekelund y Hébert, [1992] 1997, p. 549).

Por su parte, la inversión estaba relacionada negativamente con el tipo de interés, ya que los rendimientos de una inversión disminuyen con los aumentos marginales de la misma (manteniéndose constante el estado de la técnica). Estos rendimientos marginales decrecientes de la inversión llevan consigo el requerimiento de tipos de interés cada vez más bajos para aumentar el volumen de inversión. A un determinado tipo de interés, razonaban los clásicos, el ahorro es igual a la inversión, lo cual quiere decir que lo que no se consume (que se ahorra) se invierte (vuelve al flujo del gasto). Un mecanismo de tipos de interés flexibles garantiza este resultado. La flexibilidad, en este contexto, significa que si la inversión supera al ahorro, el tipo de interés, por la competencia entre los inversores, tenderá a subir. A la inversa, si el ahorro es mayor que la inversión, la competencia entre los ahorradores empujará el tipo de interés a la baja.

El crecimiento del capital, por tanto, estaba estrechamente ligado al nivel de ahorro, ya que, según la argumentación clásica, un aumento de la propensión a ahorrar, baja el tipo de interés y, consecuentemente, estimula nuevas inversiones. El aumento del ahorro representa una disminución en el consumo; pero esta disminución provocada por el incremento del ahorro se compensa exactamente por el aumento de la inversión. Por lo tanto, un acto de ahorro individual es precisamente tan bueno para la demanda como otro de consumo, de forma que un deseo de conservar riqueza aumenta la inversión y es estimulante para la producción.

Los autores clásicos justificaban, por tanto, las desigualdades existentes aduciendo que cualquier medida que pudiese perjudicar al ahorro, como la redistribución de la renta a favor de las capas con menos recursos, iría en contra de la acumulación del capital de una sociedad que, como hemos señalado, era el motor del crecimiento económico.

3.3. El estudio de la relación entre distribución de la renta y crecimiento económico en el pensamiento keynesiano

A tenor de las consideraciones anteriores, parece difícil negar la **trascendencia y repercusión política de las tesis de Keynes** en el campo de la relación entre distribución de la renta y el crecimiento económico, aunque algunos autores que se han acercado al tema hayan obviado el papel de la figura de Keynes en la reversión de la argumentación imperante acerca de la desigualdad distributiva o su influencia en la expansión del Estado del bienestar en los países desarrollados, con los efectos positivos que ello supuso para el crecimiento económico (ver Castells, 1996, pp. 39-40).

Llama la atención, asimismo, **la escasa repercusión que ha gozado esta parte del pensamiento keynesiano en relación con la reverencia con la que han sido tratadas otras partes de dicho andamiaje teórico.** Es curioso como muchos investigadores, incluso entre los propios autores keynesianistas[23], han dejado en un segundo plano las consecuencias que se derivan de la distribución de la renta sobre el crecimiento económico, encauzando su línea de investigación, en ciertos casos, hacia el estudio la distribución funcional de la renta. Sin duda, es este último flanco de la distribución de la renta el que ha tenido más eco entre sus propios seguidores,

[23] Como en el caso de Marx, convendría diferenciar entre el propio pensamiento del autor («marxiano») y el de sus seguidores («marxista»). «Keynesiano» sería así el pensamiento atribuible de manera inmediata a John Maynard Keynes, mientras que habría que utilizar el adjetivo «keynesianista» para aludir a todos los seguidores que ha tenido y sigue teniendo. Una cosa sería, pues, Keynes y el pensamiento keynesiano, y otra, postkeynesianismo, neokeynesianismo, etc. (ver García Lizana y Chamizo).

llegando a convertirse en una constante en los trabajos de determinadas familias keynesianistas[24].

En esta segunda parte de la tesis, pues, nos adentraremos en el contenido de la **obra económica de Keynes**, centrándonos en el estudio de los argumentos que esgrime y que le llevan a pronunciarse en favor de **una distribución de la renta más igualitaria para alentar el crecimiento económico**.

Dado que para Keynes la distribución de la renta ocupa un lugar accesorio con respecto al **crecimiento económico**, empezaremos nuestro análisis por éste último. Acto seguido, nos centraremos en el proceso de crecimiento económico que el economista de Cambridge propone en su ***General Theory*** y en sus trabajos anejos, de cara a elucidar la relación de causalidad existente entre la distribución de la renta y el crecimiento en el pensamiento keynesiano. Finalmente, someteremos a contrastación empírica la argumentación esencial que sostiene la incidencia de la distribución de la renta sobre el crecimiento económico puesta de manifiesto en la teoría keynesiana, concentrando nuestra atención en el caso de la economía española.

Pero, antes de enfrentarnos al análisis de la teoría económica keynesiana, consideramos conveniente realizar un recorrido por la vida y obra de John Maynard Keynes con la intención de llevar a cabo **una revisión del sustrato biográfico donde hunden los cimientos su pensamiento económico, prestando particular atención a su posición ante la justicia social.** No en vano, destacados investigadores coinciden en la existencia de una cierta correspondencia entre sus teorías económicas y sus experiencias vividas y, en especial, sus inquietudes acerca de los problemas reales que sacudía a la sociedad de su tiempo.

Con esta sistemática procuramos, asimismo, que cobre relieve la importancia que Keynes otorga a la distribución de la renta en el desarrollo de la actividad económica y que se pueda percibir con mayor nitidez estas ideas en sus escritos.

[24] En este sentido, Argandoña Ramiz *et al*. (1997, p. 23) señalan que entre las cuestiones que «caracterizan a los postkeynesianos [Robinson, Kaldor, Pasinetti, etc.], y los distingue de los nuevo-keynesianos», está el hecho de que para los primeros «la distribución de la renta (salarios y beneficios) ocupa un lugar central en la macroeconomía».

Para ello, nos disponemos a beber en las fuentes originales con el propósito de contemplar el pensamiento keynesiano en sí, lejos de las múltiples tergiversaciones, interpretaciones y desarrollos que del mismo se han realizado, ocupándonos de las partes de su obra que juzgamos más relevantes para nuestro estudio de acuerdo con las mencionadas referencias teleológicas.

4. ANÁLISIS DEL SUSTRATO BIOGRÁFICO DEL PENSAMIENTO KEYNESIANO. SU POSICIÓN ANTE LA JUSTICIA SOCIAL

4.1. La vida de Keynes como sustrato de su obra

John Maynard Keynes es uno de esos personajes históricos que escasean como los pájaros más exóticos, si cogemos prestadas las palabras del propio Keynes cuando se refiere a la falta de economistas buenos o simplemente competentes. El interés que levanta el economista inglés entre los profesionales de la disciplina no se ciñe al conocimiento de sus doctrinas y su profunda influencia, sino que alcanza también a lo que él era por sí mismo.

El primer biógrafo de Keynes, R. F. Harrod, señaló acertadamente que **para interpretar correctamente las conclusiones de nuestro protagonista es indispensable comprender los antecedentes de su pensamiento** (Harrod, [1951] 1958, p. 9). A nuestro juicio, esta afirmación puede tener su justificación en las relaciones que existe entre sus aportaciones a la teoría económica y sus preocupaciones sobre la realidad de su época y, éstas, a su vez, con su filosofía general y su idea acerca de la sociedad.

Las correspondencias entre sus propuestas teóricas y sus inquietudes acerca de los problemas reales que estaba padeciendo la sociedad de su tiempo parecen evidentes. Estos problemas reales fueron los que actuaron como estímulos del pensamiento teórico keynesiano, creando nuevas teorías para justificar las medidas de política económica que proponía para resolverlos. Keynes fue, en este sentido, un economista preocupado básicamente por la Economía Aplicada. La teoría le interesaba como fundamento de los diagnósticos y guía para la acción; la política económica estaba siempre detrás de sus análisis (Rojo, 1984, p. 37). Así, el origen de *The General Theory* no fue la búsqueda de las razones teóricas del desempleo, sino la convicción de la necesidad de contar con un cuerpo teórico en el que se apoyase las imperiosas propuestas prácticas que la delicada situación de la economía estaba demandando, dada la incapacidad manifestadas por las proposiciones emanadas de la doctrina del *laissez-faire*.

Por otro lado, Keynes fue antes (en el tiempo) filósofo que economista y creía en la necesidad de descubrir unos valores éticos que guiasen la conducta y permitiesen vivir una *buena vida*. Keynes tenía, además, una particular concepción de la sociedad que era fruto de la amalgama de circunstancias vividas y que también incorporó, de cierta forma, a su legado teórico. Precisamente, uno de los secretos de su genio fue la capacidad para lograr que sus múltiples actividades se enriqueciesen entre sí.

Así las cosas, dadas las interconexiones que existen entre sus variadas experiencias vividas y su obra económica, consideramos oportuno profundizar en el **sustrato biográfico** donde hunde sus raíces el pensamiento keynesiano, prestando especial atención a las cuestiones que guardan cierta correspondencia con su posición axiológica ante la **justicia social**. Con tal fin, realizamos un recorrido por aquellos aspectos de la vida personal y profesional del economista inglés que pueden contribuir a interpretar su pensamiento y, en particular, su posicionamiento a favor de la igualdad en la distribución de la renta en aras a estimular la actividad económica. Posteriormente, finalizamos con una serie de reflexiones acerca de las posibles conexiones existentes entre ciertos hechos que marcaron su vida y algunos rasgos característicos de su obra.

4.2. El influjo del entorno familiar y académico en la sensibilidad social de Keynes

John Maynard Keynes nació el 5 de junio de 1883 en el número 6 de *Harvey Road*, una espaciosa casa victoriana de la idílica ciudad de Cambridge situada a poca distancia de la Universidad. Hogar de antiguas tradiciones a la vez que progresista, residía en él una familia de las postrimerías de la época victoriana, que vivía en circunstancias moderadas, pero con la casa bien servida por los criados y el futuro asegurado[25]. A Keynes no le faltaba razón cuando afirmaba que era hijo de

[25] Durante los primeros años de su vida, Keynes aprendió en este hogar los valores tradicionales de la sociedad británica de finales de siglo. Sus padres, que le sobrevivieron, continuaron residiendo allí durante los sesenta y tres años que vivió Maynard, el cual nunca dejó de visitarles. En la actualidad, esta casa es propiedad de su amado King's College y en su fachada luce una brillante placa recordando al mundo el nacimiento de J. M. K.

Cambridge y de su ilustre Universidad, dada la dilatada relación que él y su familia mantuvieron con ambas.

Su padre, **John Neville Keynes**, fue profesor de Lógica y Economía Política en la Universidad de Cambridge. Pero, pese a contar con la protección de Marshall[26], su falta de ambición y su debilidad de carácter terminaron por relegarle a tareas administrativas[27]. En concreto, fue designado archivista de la universidad, el principal cargo administrativo de la Universidad de Cambridge.

Las excelentes relaciones de su padre le proporcionaron a Keynes la oportunidad de crecer a la sombra de grandes figuras de su época, como Marshall o Sidgwick, profesores y colegas de su padre. Desde pequeño, solía intervenir con entusiasmo en las discusiones que su padre frecuentaba tener en casa con sus colegas, principalmente sobre temas de lógica[28].

Florence Ada Brown, su madre, fue una de las primeras mujeres a quien se permitió estudiar en las universidades inglesas. Pionera del trabajo de asistencia social en Cambridge, mantuvo una agitada actividad en el campo de las obras de caridad locales. Entre otras labores, planificó una de las primeras Bolsas de Trabajo para Jóvenes, se ocupó de un colectivo de personas que padecían tuberculosis crónica, desarrolló un trabajo precursor suministrando ayuda quirúrgica a los indigentes, etc., llegando a ocupar el cargo de secretaria local durante muchos años

[26] Neville era un economista estimado por Marshall, con el cual mantenía una voluminosa correspondencia. Durante la elaboración de sus *Principles of Economics*, Marshall solía consultarle sus opiniones sobre algunas cuestiones que pretendía tratar en su *opus magnum*. En este sentido, en el prólogo de la octava edición inglesa de sus *Principles*, Marshall reconoce al Doctor Keynes la ayuda prestada en la revisión de las pruebas de la primera edición.

[27] Su relativo fracaso no se debió a la falta de originalidad, sino al agobio que le suponía ciertas situaciones comprometidas. Así, la estrategia de su vida fue en todo momento reducir la presión que existía sobre su persona (Skidelsky, 1983, p. 58).

[28] Una curiosa anécdota que da prueba de la inteligencia precoz de Maynard se recoge en el diario de Neville, donde se relata la respuesta que dio su hijo, a la edad de cuatro años y medio, a la pregunta de qué significa interés: «Si te doy una moneda de medio penique y la guardas mucho tiempo, tendrás que devolverme esa moneda y otra más. Eso es interés» (Harrod, [1951] 1958, p. 29).

de la Sociedad de Organización de la Caridad, asociación que se encargaba de ayudar a los más necesitados y donde alcanzó importantes logros. La imagen de Florence montando en bicicleta por las calles de Cambridge llegó a ser muy popular en la ciudad, coincidiendo con el desarrollo de la filantropía a principios del siglo XX. Su marido, preocupado por otros aspectos, decía que «si hay algo hereditario, sus hijos seguramente deberían tener sentido del deber» (Skidelsky, 1983, p. 57).

En efecto, Keynes mantuvo el sentido de responsabilidad social durante toda su vida, al igual que otros valores conservadores adquiridos en el entorno familiar, léase la creencia en la superioridad intelectual británica y su patriotismo, la importancia de preservar algunas tradiciones e instituciones con raíces históricas o el elitismo intelectual. Harrod acuñó la expresión **«las presuposiciones de Harvey Road»** para referirse a las obligaciones morales respecto de su país que se derivaban de su lugar de nacimiento y su educación infantil. El hecho de nacer en el seno de una familia culta y acomodada, en el centro educativo más selecto, implicaba una preocupación por la sociedad y por el destino de la nación desde la conciencia de pertenecer a una elite que tradicionalmente había dirigido el Imperio.

Sin lugar a dudas, la influencia de sus padres constituye un elemento clave para comprender la personalidad de Keynes. Los rasgos de inteligencia precoz de su hijo hicieron que recayese sobre él el peso de las ambiciones insatisfechas del matrimonio. Ellos se preocuparon de planificar su aprendizaje hasta en los más mínimos detalles.

El primer objetivo que sus padres marcaron a Maynard fue el conseguir una beca para poder estudiar en **Eton College**, el colegio más prestigioso de Inglaterra donde estudiaban los futuros dirigentes del Estado. No sin esfuerzo y gracias principalmente a la instrucción doméstica, Keynes aprobó los exámenes de acceso ocupando la primera plaza en matemáticas. Su actitud polifacética empezó a manifestarse ya durante esta etapa, pues fue un alumno brillante que obtuvo distintos premios en áreas tan diversas como la literatura, las matemáticas o la historia. Sus cartas reflejan el interés de Keynes por su trabajo y, en general, por la vida en la escuela, donde intimó con jóvenes intelectuales con carácter parecido al suyo y encontró el medio para desarrollar su espíritu alegre, divertido y satírico.

Finalizada esta etapa formativa, sus estudios continuaron en el **King's College** de la Universidad de Cambridge, otra institución elitista y estrechamente relacionada con Eton College. Su principal área de estudio debería haber sido las matemáticas; pero, como siempre, tuvieron que compartir su tiempo con los más variados intereses[29].

En Cambridge, una parte importante de la educación de un estudiante es la que toma de otros estudiantes en las sociedades de debate. Junto a las sociedades de corte político y literario, tuvo una especial trascendencia su pertenencia a una antigua y selecta sociedad filosófica conocida como ***The Apostles*** o simplemente ***The Society***. Esta organización era secreta y, a principios de siglo, apenas pasaban de seis sus miembros, si bien algunos profesores jóvenes que habían sido socios continuaban asistiendo[30].

La principal preocupación del grupo era la búsqueda de una correcta filosofía de la vida desde la filosofía moral. *The Society* tenía una fuerte tradición filosófica, pues, no en vano, había contado en sus filas con reconocidos filósofos de la talla de Bertrand Russel o G. E. Moore, elegido Apóstol en 1894. Todos los miembros reconocían la profunda influencia de **Moore** y de su libro ***Principia Ethica*** (1903).

La finalidad principal de la discusión de *The Society*, que todo socio tenía presente, era alcanzar la verdad, el conocimiento como fin en sí mismo, y el medio para alcanzarla era la integridad intelectual. Igualmente, predicaban la franqueza y la sinceridad, sin tener miedo a cambiar de opinión. No se pedía explicación de las opiniones mantenidas antes. No había ninguna posición tan arraigada que un Apóstol no tuviera el derecho de negar o poner en duda, si lo hacía sinceramente y no por el mero afán de paradoja. Otro rasgo característico era la confianza en sí mismo, el sentido de superioridad como grupo. Ridiculizaban con humor al resto de

[29] En una fiesta celebrada en el King's, el profesor de matemáticas de Keynes se acercó a su padre y le comentó que «Maynard dedicaba a las matemáticas todo el tiempo que le sobraba» (Harrod, [1951] 1958, p. 80).

[30] A los miembros de *The Society* se le conocían como «Apóstoles», mientras que a aquellos que habían pertenecido a la misma con anterioridad les denominaban «Ángeles».

la humanidad y despreciaban como modelos a seguir a políticos y empresarios, ansiosos por ostentar poder, popularidad y riqueza.

Detrás de estas actitudes se asentaban una serie de valores emanados principalmente de la obra de Moore. En primer lugar, el carácter subjetivo de la moral. El filósofo entiende que el bien es algo indefinible que puede ser identificado solamente mediante la intuición directa. Esta consideración conduce a la interpretación de que todas las cosas podían ser juzgadas de nuevo, lo cual les permite liberarse de los prejuicios y creencias propios de la época victoriana, reemplazándolos por su propia percepción personal. Como reconoció Keynes en su madurez, recordando esta etapa de su vida: «No teníamos respeto por la sabiduría tradicional ni por los frenos de la costumbre». Por otro lado, en cuanto a las cosas que puede ayudar a conseguir la *buena vida*, Moore entiende que son los estados mentales provocados por el disfrute de la belleza y las relaciones humanas (comunicación, amistad, amor), libres de la severidad de la moral victoriana.

El arraigado influjo de Moore en cada uno de los Apóstoles atendía a dos razones, a juicio de Harrod. Por un lado, el estilo fascinante de su obra, con una exquisita calidad literaria que logra transmitir infaliblemente el claro pensamiento del autor. Por otra parte, estaba el hombre. Su devoción a la verdad y su pasión por destruir el error y poner de manifiesto las confusiones eran palpables.

De esta forma, la pertenencia a este grupo proporcionó a Keynes algo más que una mera formación filosófica. Se convirtió en el eje de su vida privada entre 1903 y 1908. En *The Society* conoció a nuevos amigos que jugarían un significativo papel en su vida (Lytton Strachey, Sydney-Turner, Leonard Woolf, Thoby Stephen y Clive Bell). Con el cambio de amigos vino el cambio de valores, impulsado también por su propio desarrollo personal. De acuerdo con los distintos biógrafos de Keynes, la importancia de *The Apostles* en su vida parece evidente. «*The Society* le dio la oportunidad, el incentivo y la justificación para llegar a ser la clase de persona que él quería ser» (Skidelsky, 1983, p. 118) [31].

[31] En estos años de juventud, Keynes viajó en dos ocasiones -en 1907 y 1909- al Pirineo aragonés, concretamente a un lugar cercano a la localidad oscense de Torla, «el valle más maravilloso que jamás he visto», afirmaba Keynes (Skidelsky, 1983, p. 181). En el

Pero junto a la actitud de despego mundano que dominaba el espíritu de *The Society*, con escaso interés en las cuestiones sociales, Keynes manifestó desde su época juvenil una inclinación por alcanzar una posición e influencia en el mundo. En este sentido, se puede decir que Keynes mostró una cierta ambivalencia, pues aunque se aferró a los cánones de *The Society* en la búsqueda de la correcta filosofía de la vida, deseaba influir en los acontecimientos y era consciente de los medios y maneras necesarias para lograr los resultados deseados.

En esta segunda faceta se puede encuadrar el interés en esta época por el mundo de la política. Amén de su primer acercamiento al Partido Liberal, al que nos referiremos más adelante, parece oportuno mencionar en este contexto un trabajo que realizó Keynes siendo aún estudiante sobre el pensamiento político de **Edmund Burke** y que le valió el *University Members Prize* en 1904. El joven Keynes evidenció en el mismo una gran simpatía por los puntos de vista del autor, al mismo tiempo que lo criticaba por su extremismo en algunos temas. Esta admiración por la teoría política de Burke, que según Skidelsky ha pasado inadvertida para algunos investigadores, tendría implicaciones en su madurez en su política económica. «Si Moore fue su héroe ético, se puede afirmar que Burke fue su héroe político. Cierto es que fue el único que conoció como tal» (Skidelsky, 1983, p. 154)

La Ciencia Política, para Burke, era «una doctrina de medios» diseñada para obtener el «único y último fin» del gobierno, que Keynes indistintamente resume como «la felicidad general» o «la amplia difusión del bienestar» (Skidelsky, 1983, p. 155). Keynes adoptó la filosofía política de Burke, esto es, **la utilización de la política como medio para alcanzar la felicidad de los gobernados**.

En esta etapa, como le ocurrió en muchas ocasiones, Keynes estaba ante un dilema. Su deber como individuo era alcanzar buenos estados mentales para sí mismo y para los que le rodeaban. Su deber como ciudadano era ayudar a

---

segundo viaje que realizó a «su valle» aragonés, en esta ocasión en solitario, Keynes volvió impresionado con su belleza y llegó a escribir a Duncan Grant que si tuviera que huir de su país se marcharía a ese valle «para vivir entre truchas, fresas y pastores españoles» (Skidelsky, 1983, p. 237). Keynes se confesaba un enamorado del clima de España.

conseguir la felicidad de la sociedad. Aunque se sintió atraído desde su juventud por la intervención en la vida pública, Keynes consideró en esta fase que era prioritario buscar la *buena vida* que predicaba Moore.

Coincidiendo con este último cometido, los amigos que integraban *The Apostles* de Cambridge volverían a encontrarse en Londres una vez terminado sus estudios y constituirían el núcleo del grupo de **Bloomsbury**. Este grupo estaba formado por un conjunto de artistas e intelectuales británicos que adoptaron este nombre en referencia al barrio de Londres donde vivían algunos de sus componentes. De los veinte miembros que lo componían en 1913, diez habían sido «Apóstoles» y quince habían estudiado en Cambridge. Bloomsbury se puede considerar como una prolongación en Londres de *The Society* de los primeros años del siglo.

La sinceridad en las conversaciones, el desprecio del lucro como motivo, el culto a las relaciones personales y la pasión por la literatura y las artes visuales impregnaba la vida del grupo. Los pintores (Vanessa Bell, Duncan Grant) y los escritores (Lytton Strachey, Virginia Wolf) del grupo se rebelaron triunfalmente contra las convenciones y dogmas victorianos, a través tanto de su arte como de sus tumultuosas vidas sexuales y religiosas[32].

[32] Cabe llamar la atención en este punto sobre las estrechas relaciones que mantuvo el gran hispanista inglés Gerald Brenan con el grupo de Bloomsbury especialmente en la década de los veinte. Brenan estableció contacto con el grupo a través de Lytton Strachey, Dora Carrington y Ralph Partridge, pero aunque algunos de sus amigos más íntimos pertenecieran tangencialmente al mismo, el autor británico siempre se sintió al margen. Parece claro que un Brenan sin educación universitaria tenía poco en común con dicho grupo. Sin embargo, la honestidad de su empresa, su empeño intelectual y el lado romántico de su aventura española, así como el radicalismo ácrata de su vida les seducía como algo exótico que merecía la pena conocer. De hecho, algunos miembros del grupo como el matrimonio Wolf, Virginia y Leonard, amén de otros personajes ilustres como Bertrand Russell, fueron sus huéspedes en España, donde vivió buena parte de su vida hasta su muerte en 1987 en la localidad malagueña de Alhaurín el Grande.

Para Brenan «los componentes del grupo estaban llenos de prejuicios de clase que les hacía estar enclaustrados en su torre de marfil, desde donde contemplaban al resto de los mortales con cierto desdén». No obstante, el hispanista reconocía el ingenio que se percibía en sus tertulias, así como la suerte que suponía para cualquier joven el poder asistir a ellas.

Los valores de *The Apostles* y del grupo Bloomsbury fueron, con mayor o menor presencia, sus valores durante toda su vida, y no sólo un pasajero juego de juventud. Coleccionista de cuadros y libros, promotor de exhibiciones pictóricas y ballets, mecenas de artistas, constructor del *Arts Theatre* en Cambridge, presidente del *Arts Council* durante la Segunda Guerra Mundial, economista con un estilo literario sin par entre sus compañeros de profesión, etc., además de amante de un pintor (Duncan Grant) y esposo de una bailarina rusa y, a más, divorciada (Lydia Lopokova), lo cual suponía una triple ruptura con las normas sociales aceptadas. Todos estos hechos reflejan la importancia de los valores de Moore y del grupo Bloomsbury en su vida (Anchuelo, 1996, p. 9).

Sus amigos de Bloomsbury fueron sus compañeros durante más de doce años. Después, aunque siguió disfrutando del afecto de éstos, la situación cambió un poco. A sus amigos les pareció excesiva la triple ruptura con las normas sociales aceptadas que suponía el matrimonio con **Lydia Lopokova** y la ridiculizaron una y otra vez por su falta de aspiraciones intelectuales. A pesar de todo ello, Keynes encontraría en el matrimonio el ambiente ideal para el extenso trabajo creador que tenía que hacer entonces, proporcionándole estabilidad emocional y apoyo afectivo hasta los últimos días de su vida[33].

De todos los miembros de Bloomsbury, Brenan destaca principalmente a Virginia Wolf y a Keynes, a quienes califica como «genios» (ver Arenas, 1998, pp. 73-75).

[33] Cuando Keynes conoció a Lydia, ésta era una bailarina de cierto prestigio en el mundo del ballet que actuaba en las principales ciudades de Europa con la compañía de Diaghilev, donde era compañera de Olga Khoklova, la que sería esposa de Picasso. El pintor malagueño, que solía colaborar con dicha compañía, llegó a tener una gran amistad con Lydia durante muchos años, incluso después de su separación matrimonial de Olga. En este sentido, Milo Keynes, sobrino de nuestro autor y biógrafo de Lydia Lopokova, nos relató que en la última visita de Picasso a Inglaterra en 1950, con motivo de un acto político, el genio español y la bailarina concertaron una cita, en la que, amén de hablar sobre cuestiones personales, bailaron juntos en la calle delante de la casa de ella (ver Keynes, 1983, pp. 25-28).

4.3. Vida profesional, actividad científica y opciones éticas

Finalizada su licenciatura, Keynes empezó a prepararse para las oposiciones a funcionario. Fue en este curso cuando recibió las únicas enseñanzas formales de Economía en toda su vida. **Marshall y Pigou fueron sus tutores** durante apenas ocho semanas. En este período, Marshall pudo comprobar la brillantez de Keynes en Economía y trató de persuadirle para que se decidiese por la carrera de economista profesional[34]. Pero Keynes, que todavía seguía muy interesado en la Filosofía Moral, estaba decidido en este momento a dejar Cambridge. Además, Marshall no era la persona más adecuada para inclinar la balanza a favor de la Economía. Sus cualidades personales y su tinte victoriano chocaban con la forma de pensar de Keynes[35].

En 1906, Keynes se convirtió en **funcionario de la Oficina de la India** a sus 23 años. Keynes no tenía ningún interés especial en las cuestiones de la India, donde nunca estuvo, sino que al quedar segundo en el examen se vio forzado a elegir el principal departamento del Estado tras el Tesoro, cuya única plaza había sido elegida por el primero. Su trabajo en la Administración Pública le proporcionó contactos con funcionarios de alto rango y un conocimiento de los temas monetarios relacionados con la rupia.

Sin embargo, el trabajo rutinario en la Oficina resultaba tedioso a un espíritu tan crítico y creativo. Keynes simultaneaba su labor como funcionario con la redacción de una tesina sobre teoría de la probabilidad. Precisamente esta tesina le posibilitó en 1908 la obtención de una plaza como **profesor de Economía en el King's**

[34] En 1905 Marshall escribió a Neville el siguiente mensaje: «Su hijo hace un trabajo excelente en economía. Le he dicho que me sentiría encantado si se decidiese por la carrera de economista profesional. Pero, naturalmente, no debo presionarlo». A su vez, Keynes cada vez encontraba la economía más satisfactoria y pensaba que podía ser bastante bueno en esta materia (Harrod, [1951] 1958, pp. 135-139).

[35] Harrod afirma que tiene varias pruebas que corroboran los sentimientos de Keynes sobre Marshall como persona en esta época. Para Keynes, Marshall «era una persona completamente absurda». Si Marshall hubiese combinado su eminencia como economista con las cualidades personales de G. E. Moore, quizá Keynes se hubiese dedicado por entero a la Economía desde ese momento (Harrod, [1951] 1958, pp. 146-147).

College de la Universidad de Cambridge al segundo intento[36]. Esta inclinación por la Economía sorprendió a muchos de sus allegados. Sin embargo, cabe recordar que el traspaso de la Filosofía a la Economía era una práctica bastante común; no en balde, la Economía había nacido de la Filosofía Moral hacía relativamente poco tiempo[37]. Pero Keynes no tenía especial vocación por la materia, sino que fueron otras razones como la tradición familiar, el conocimiento de que se le daba bien y, sobre todo, el deseo de abandonar la burocracia de su empleo en el servicio público, las que impulsaron a Keynes a tomar esta sabia decisión. A partir de entonces, como reconoce Skidelsky (1992, p. 427), su principal interés fue ser un gran economista.

Con el apoyo personal de Marshall, logró rápidamente un reconocimiento profesional, siendo nombrado editor del *Economic Journal* a los 28 años, y secretario de la *Royal Economic Society* a los 30. Posteriormente, llegaría a ser presidente y miembro del Consejo Editorial de la revista *The Nation and Athenaeum* en 1922 y presidente del *New Statesmen and Nation* a partir de 1931.

En esta época, la Ciencia Económica estaba dominada en Cambridge, y siguió estándolo durante mucho tiempo, por la personalidad de Alfred Marshall. En un principio Keynes aceptó sus teorías económicas y pensaba que **Marshall había fijado los principios fundamentales de la Ciencia Económica** y que la tarea de los economistas a partir de entonces se limitaría a aplicarlos a los distintos aspectos de la realidad. Pese a los testimonios de Keynes considerando a Marshall un personaje victoriano, pintoresco y en ocasiones un tanto absurdo, creemos, con Torrero (1998, p. 146), que estas opiniones deben enmarcarse en un profundo

[36] Posteriormente, la ampliación de esta tesina se convertiría en su actividad principal hasta 1911 y, tras ocuparse de otros trabajos más urgentes, en 1921, después de unos últimos retoques, Keynes publicaría el libro titulado *A Treatise on Probability.*

[37] En este sentido, Harcourt (1995, p. 218) reconoce que Keynes siempre vio a la Economía como una rama de la Filosofía Moral. Asimismo, el propio Harcourt apostilla que Adam Smith, profesor de Filosofía Moral en Glasgow, siempre consideró a la Economía Política como una rama de la Filosofía.

respeto por su personalidad y por su obra[38], aunque esta admiración y reconocimiento a su maestro no eran incompatibles, dado el temperamento de Keynes, con el ejercicio de la crítica. Por parte de Marshall, la admiración hacia su discípulo era extraordinaria y en Marshall y su esposa siempre encontró Keynes ánimo, comprensión y respeto durante toda su carrera[39].

Pero todo esto **no significa que ambos economistas tuvieran ideas similares respecto a la Ciencia Económica y a la misión del economista**. Como es sabido, Marshall llega a la economía por el impulso ético de mejorar las condiciones de vida y de trabajo de los seres humanos, tras la dolorosa impresión que recoge en los paseos por los suburbios. Marshall se muestra a favor de una distribución de la renta y la riqueza más equitativa y esa idea altruista y generosa se apoyaba en su creencia de que la estabilidad social es un bien importante, y unas condiciones de vida mejores implicaban mayor salud moral y una productividad superior (Torrero, 1998, p. 147). Por su parte, Keynes tenía un impulso ético que le llevaba a una actuación a favor de la mejora de las condiciones de vida y de trabajo, pero de carácter más abstracto basado en la obligación moral de eliminar la irracionalidad y el despilfarro. No obstante, no faltan análisis de situaciones concretas en las que Keynes muestra su indignación con las condiciones de vida de los grupos más desfavorecidos (Torrero, 1998, pp. 147-149).

El mismo Keynes se daba cuenta de que sus diferencias con Marshall en este aspecto no radicaban tanto en los fines últimos de «hacer el bien» como en la consecución de ese objeto de una manera directa o indirecta. Torrero (1998, p. 150)

[38] Como reconoce el propio Torrero, no se le puede dar mucha importancia a los juicios de juventud de Keynes con respecto a su maestro, teniendo en cuenta que éstos tenían como destinatarios a sus rebeldes amigos de Bloomsbury.

[39] Un hecho importante en la vida privada de Keynes fue el momento en el que tomó la decisión de contraer matrimonio con Lydia Lopokova. En esta situación, la «victoriana» Mary Paley Marshall le mostró todo su apoyo, frente al rechazo de sus «liberales» amigos de Bloomsbury. Esta simpatía profunda coadyuva a explicar que fuera Keynes el designado para el trabajo biográfico de Marshall y el tono respetuoso de éste en el mismo, donde produce una de sus piezas de literatura económica más magistrales y entrañables (Torrero, 1998, p. 147).

interpreta esta distinción a raíz del trabajo de Keynes como homenaje a Marshall, del cual recoge el siguiente párrafo:

> «Marshall tenía demasiadas ansias por hacer el bien. Tenía la inclinación a infravalorar los aspectos intelectuales del tema que no estuvieran directamente conectados con el bienestar de los seres humanos o a la mejora de las condiciones de vida de las clases trabajadoras y los humildes, aunque *indirectamente* pudieran tener la mayor importancia, [...]» (Keynes, [1924] 1972, X, p. 200).

En esta primera etapa como economista, Keynes ya empezó a mostrar síntomas de heterodoxia. Criticó la supuesta perfección del ***patrón oro***, institución que proporcionaba la convertibilidad de las monedas nacionales a un tipo de cambio fijo y servía como mecanismo de disciplina a los gobiernos nacionales para que no emitieran dinero para financiarse. Precisamente, en su primer libro económico, *Indian currency and finance*, Keynes arremetió contra el venerado papel del oro, eligiendo este país concreto para aprovechar la experiencia adquirida en la Oficina de la India.

Al estallar la **Primera Guerra Mundial**, sus conocidos que ocupaban puestos importantes lo nombraron consejero del Tesoro en 1915, ocupándose sobre todo de problemas relacionados con la financiación exterior. Su competencia en estos temas le llevó a desempeñar una labor importante dentro del Tesoro durante esta etapa.

Pero Keynes, presionado por sus amigos de Blomsbury, era consciente de la inconsistencia entre sus valores y su trabajo para ganar la guerra. Como reconoce Anchuelo (1996, p. 12), Keynes racionalizaba esta postura, que probablemente se debía en buena parte a sus ansias de notoriedad e influencia, afirmando que le gustaba su trabajo y que la victoria aseguraría la paz futura.

Estas tensiones interiores explotarían en una denuncia pública del injusto Tratado de Versalles, en el que había jugado un papel secundario. Esto le llevó a dimitir de su cargo y a escribir rápidamente *The Economic Consequences of the Peace* en 1919, el libro que le catapultó a la fama mundial.

Finalizado el conflicto bélico, Keynes decidió recortar sus obligaciones docentes en Cambridge y aprovechar su conocimiento de las finanzas externas británicas y su popularidad para trabajar en Londres como **inversor y asesor profesional en los mercados bursátiles de divisas y de materias primas**. Su ascensión fue, una vez más, vertiginosa. En 1921 fue nombrado Presidente de la *National Mutual Life Insurance Company* y en 1923 miembro del Consejo de Administración *de The Provincial Insurance Company*. Keynes ganó mucho dinero en la *City* londinense participando en los mercados de divisas y en la Bolsa, pese a los duros reveses sufridos en 1920 (especulando a la baja con el marco alemán) y 1929 (fuerte caída de las bolsas y de los mercados de materias primas). También enriqueció a su familia, a sus desagradecidos amigos y a su querido King's College, cuyos fondos administró desde 1919 como *Second Bursar* y desde 1924 como *First Bursar*.

Paralelamente, Keynes mantuvo despierto su interés en las cuestiones relativas al *patrón oro*. Tras verse obligado el Reino Unido a abandonar la convertibilidad de la libra en oro por falta de reservas en 1919, Keynes se opuso al retorno de la libra al patrón oro a la paridad de preguerra. La devaluación de la libra estaba reflejando los diferenciales de inflación que había tenido lugar entre el Reino Unido y, sobre todo, Estados Unidos. La vuelta a la paridad de preguerra supondría una fuerte revaluación de la libra y la necesidad de llevar a cabo políticas deflacionarias para recuperar la competitividad internacional, con el eminente peligro a sufrir una etapa de recesión.

Keynes señaló estas dificultades en su libro *A Tract on Monetary Reform* que apareció a finales de 1923. Se trataba de un tema de singular importancia al que Keynes prestó especial atención en numerosas ocasiones, tal como se aprecia en *Essays in Persuasión*, publicación para la cual Keynes selecciona, en 1931, algunos de sus trabajos más significativos hasta entonces. Pero sus heterodoxas consideraciones, como otras muchas veces, fueron desoídas. En 1925, la libra volvió a su paridad preguerra. Hubo que aplicar una política monetaria restrictiva, lo que significó la aparición del problema del desempleo masivo. Estallaron grandes conflictos sociales ante la resistencia de los trabajadores a aceptar reducciones salariales en sectores como el carbón o el textil del algodón. El problema del

desempleo no desaparecerá en el Reino Unido en toda la década de los veinte y, tras la crisis de 1929, éste se agravará. De esta forma, el intento de explicarlo se convertirá en su principal cometido durante el resto de su vida, hasta desembocar en la elaboración del nuevo paradigma keynesiano en 1936. Serán estos problemas los que promoverán sus reflexiones teóricas.

En el plano político, Keynes mostró siempre simpatías por el **Partido Liberal** como partido mayoritario de la intelectualidad británica, aunque nunca fue un hombre de partido y optó siempre por el individualismo al servicio de la razón y de los intereses de su país. Desde su etapa de estudiante, Keynes ya comulgaba con las ideas atribuibles al Partido Liberal[40]. Tanto su carácter optimista como sus creencias filosóficas y políticas en la dirección racional y consciente de la sociedad se rebelaban contra la pasividad del Partido Conservador. Aunque Keynes tenía ciertas características que suelen inducir a la gente a coincidir con el Partido Conservador (patriotismo, elitismo intelectual, interés por conservar las instituciones con raíces históricas, etc.), prevalecían en él una aguda sensibilidad para los grandes males sociales y para el sufrimiento, unido a un gran espíritu reformista. Una y otra vez predicaba que el riesgo de acometer acciones que parecían atrevidas era mucho menor que el riesgo de no hacer nada.

Sin embargo, tampoco se identificaba con el Partido Laborista, pese a sentirse atraído por los planteamientos altruistas y solidarios del mismo. Como recoge Torrero (1998, p. 331), Keynes se consideraba, en último término, un miembro de la burguesía educada, aunque no compartiera los valores de la sociedad tradicional inglesa, y el Partido Laborista representaba unos intereses de clase: «... es un partido de clase, y esa clase no es la mía. Si tuviera que defender intereses sectoriales defenderé los propios... Puedo estar influido por lo que me parece de justicia y buen sentido, pero la guerra de clases me encontrará del lado de la

[40] En un discurso que pronunció en un mitin liberal cuando era estudiante definió a los liberales y a los conservadores así: supongamos que hay una población cuyos habitantes viven en condiciones de penuria y de tristeza; al examinar tal población, un conservador diría: «Es muy lamentable; más, por desgracia, nada se puede hacer». Y el liberal diría: «Hay que hacer algo para remediar esto». Por tal razón él decía que era liberal (Harrod, [1951] 1958, p. 382).

bourgeoisie educada» (Keynes, [1925] 1972, IX, p. 297). Además, el pesimismo que se había apoderado de la sociedad impulsaba a un sector del Partido Laborista a considerar la incapacidad del sistema imperante para resolver la crisis económica, coincidiendo con la consolidación de la experiencia soviética que había despertado una fuerte corriente de admiración en algunos círculos[41].

Keynes buscaba en el Partido Liberal una tercera vía entre la inacción, propugnada por el Partido Conservador, y la revolución en contra del sistema económico implantado, que apoyaba gran parte de las bases del Partido Laborista. En la década de los treinta, Keynes alimentó la esperanza de que cuando lograse la expresión culminante de sus ideas, la solidez de las mismas alejaría al Partido Laborista del socialismo de Estado y convertiría a sus miembros sus propios discípulos. Y, así fue; si bien tuvo que esperar hasta después de su muerte para ganar esta batalla.

Como es conocido, Keynes estaba preocupado por ofrecer respuestas operativas a corto plazo que pudieran iluminar el cambio de rumbo en la acción política que la difícil situación económica parecía demandar, mostrando un reducido interés por las cuestiones a largo plazo, tal como expresó en su conocida frase: «A largo plazo, todos habremos muerto» (Keynes, [1923] (1971), IV, p. 65). No obstante, cabe traer a colación en este sentido la única visita académica que Keynes realizó a España con motivo de la conferencia que impartió en Madrid bajo el título «Economic Possibilities for our Grandchildren» en Junio de 1930[42]. En este acto, Keynes expuso la idea de que el problema económico que había acompañado a la

[41] A este respecto, cabe decir que Keynes se sintió repelido por el ejemplo soviético, especialmente a partir de su primer viaje a la URSS en 1925 para conocer a los familiares de su esposa, en el que los procedimientos policiales y la falta de libertades individuales despertaron su indignación. Keynes mostró un profundo desprecio intelectual hacia la obra marxista y tenía la convicción de que sólo sería posible la supervivencia de las libertades individuales si se producían las correcciones que él propugnaba (ver Torrero, 1998, pp. 326-329).

[42] Tras la visita de Keynes a Madrid se encontraba el duque de Alba, presidente del Comité Hispano-Inglés y ministro de Instrucción Pública y Bellas Artes de aquel Gobierno Berenguer que comenzaba a cerrar la etapa monárquica. No obstante, el duque de Alba estuvo ausente en el acto; la presentación de Keynes corrió a cargo del duque de Fernán-Nuñez «con una breve alocución» (ver Velarde Fuertes, 1988, pp. 107-108).

humanidad desde sus orígenes podía resolverse a largo plazo. Entre los diarios españoles, solamente *El Sol* destacó y elogió la conferencia de Keynes con palabras como las siguientes:

> «Mr. Keynes es notoriamente un gran artista. A la par que un economista de discutida autoridad. Pero aun los que así le consideran por la lectura de sus escritos vieron ayer superada su esperanza a este respecto. La denosura de su conferencia supo alejar toda gravidez de un asunto por lo demás apasionante, porque la economía 'humanizada' de Mr. Keynes es verdaderamente materia viva, ciencia 'social', no de gabinete. ¡Qué lejos de la pedante frialdad de las estadísticas sin alma! (*El Sol*, 11-VI-1930).

Otros diarios como *ABC* o el *Heraldo de Madrid* le dieron poca importancia, mientras que *El Debate* arremetió duramente contra el conferenciante afirmando que «la labor de Keynes más que de investigación es de político y ensayista especializado en cuestiones económicas» (*El Debate*, 11-VI-1930). Este periódico censuró la elección del tema en una irritada crónica, pues, no en vano, hacía más de medio año que se había iniciado la depresión económica mundial y en todos los países reinaba una gran incertidumbre. Sin duda, la mayoría del público que acudió a la conferencia esperaba conocer la opinión del economista de Cambridge sobre la depresión y los medios de superarla. En lugar de disertar sobre esto, Keynes comentó lo que podía ocurrir dentro de cien años, cuando las dificultades del momento hubieran sido vencidas (ver Beltrán, 1988, pp. 95-99).

Pero, pese a esta aparente «evasión», Keynes era consciente de la delicada situación en la que se encontraba la economía británica y, por extensión, el peligro que corría el sistema económico donde ésta se enmarcaba. Su enorme sentido del deber y su incapacidad para resignarse le impulsaba a luchar contra la pasividad que venía dictada desde las más altas instancias. Sus esfuerzos estaban encaminados a buscar un programa de acción que pudiese aplicar el Partido Liberal, aunque, en un principio, no fue capaz de dotarlo de un soporte teórico que explicara la situación reinante y que pudiese argumentar las disposiciones salvadoras que predicaba. Pero **el programa keynesiano no pretendía terminar con el capitalismo, sino salvarlo reformándolo**. El resultado perseguido era un capitalismo dirigido, en el que la intervención estatal intentaría preservar el mayor grado posible de libertad individual. Todas las propuestas que elabora respetan la

iniciativa privada y la libertad personal, lo cual es digno de destacar teniendo en cuenta la oleada de pesimismo acerca de la viabilidad del sistema económico que sacudía a algunos sectores de la sociedad, con la subsiguiente proliferación del radicalismo[43].

Las medidas que planteaba fueron variando a lo largo del tiempo. En un primer momento, era partidario de una política monetaria expansiva que redujese el tipo de interés y reactivase la economía. Al ir agravándose la recesión, pensó que probablemente la inversión estaba demasiado deprimida para responder a descensos del tipo de interés y fue perdiendo confianza en la efectividad de esta propuesta. Así, en algunos escritos, como *The means to prosperity* (Keynes, [1933] 1972, IX, pp. 335-366) en 1933, pasó a proponer que el Estado incrementase directamente la demanda a través de un aumento del gasto público financiado mediante deuda[44]. Keynes proponía un ambicioso, y moderno para su época, programa de obras públicas, basado en la construcción de viviendas, carreteras y redes de transmisión de electricidad y teléfonos (Anchuelo, 1996, p. 14).

Estas propuestas supusieron un gran impacto en la opinión pública de la época. Por un lado, se estaba enfrentando a la postura oficial del Tesoro, que aseguraba que el gasto en obras públicas desviaría el ahorro nacional de la inversión privada a la inversión pública, dejando inalterada la actividad y el empleo. Por otra parte, se estaba oponiendo a la creencia de la bondad del presupuesto equilibrado, ya que se proponía financiar el gasto público mediante deudas y no

[43] Durante los años treinta, especialmente en la época de la guerra civil española, la crisis económica y la plasmación del marxismo en la Unión Soviética atrajeron hacia el comunismo a una parte de los más brillantes jóvenes de Cambridge, y algunos miembros de *The Apostles* actuarían incluso como espías de la URSS durante la Guerra Fría.

[44] En concreto, en este trabajo el economista de Cambridge sostiene que el gobierno debería promover la construcción de viviendas y carreteras para disminuir el desempleo, sin que el gasto público que absorbiera estas medidas fuese financiado con un incremento de impuestos. Keynes reviste estas propuestas prácticas de un cuerpo teórico que sentaría las bases para la elaboración de su *General Theory*. Más aún. En esta publicación Keynes esboza el efecto multiplicador que tiene un incremento del gasto público, remitiendo al lector interesado en este tema al artículo de R. F. Kahn, que había sido publicado en *The Economic Journal* en 1931.

mediante impuestos, para que sus efectos expansivos sobre la demanda fueran mayores[45].

4.3.1. La gestación de las grandes aportaciones

Keynes estaba convencido de la validez de los remedios que proponía y difundió estas propuestas incansablemente. Conviene resaltar que Keynes propuso estas medidas antes de ser capaz de justificarlas y las mantuvo casi sin alteración una vez que había desarrollado la teoría que las explicaba. El primer intento de justificación lo realizó en *A* ***Treatise on Money*** en 1930, fallido en la medida en que luego se vería superado en 1936 por *The General Theory*.

La idea básica de esta primera obra es que las decisiones de invertir y de ahorrar son independientes, con lo que inversión y ahorro no son necesariamente iguales. Detrás de la recesión y desempleo habría un exceso de ahorro sobre la inversión. La solución, por tanto, sería aumentar ésta, bien mediante una política monetaria que redujese los tipos de interés, o bien aumentando directamente la inversión pública.

Pero el rechazo definitivo del paradigma clásico todavía no había llegado. La elaboración de ***The General Theory*** representó una lucha consigo mismo por liberarse de las ideas imperantes que él mismo había compartido. Las teorías

[45] Frente al rechazo que tenían sus propuestas en el Reino Unido, a Keynes le animó mucho el programa del *New Deal* que Roosevelt estaba aplicando al otro lado del océano para reactivar la maltrecha economía norteamericana. La falta de operatividad de la Conferencia Mundial celebrada en Londres en el verano de 1933, meses después de la publicación de *The means to prosperity* en *The Times*, y la posición más decidida que Keynes advierte en Roosevelt en favor de adoptar medidas más radicales orillando la ortodoxia, hace que Keynes oriente su atención hacia el experimento norteamericano. En 1934 Roosevelt y Keynes, quien gozaba de una gran estima entre los norteamericanos desde la aparición de *The Economic Consequences of the Peace*, se entrevistaron durante una de las visitas de éste a los Estados Unidos. Harrod ([1951] 1958, pp. 515-516) reconoce que existen pruebas contradictorias acerca de la influencia que esta entrevista tuvo en la política posterior de Roosevelt. A este respecto, Torrero (1998, p. 834) señala que aunque es un hecho cierto que Keynes era un economista destacado, una figura pública influyente, sus recomendaciones y consejos no parece que fueran determinantes respecto al cambio de orientación en la gestión de la economía norteamericana.

aceptadas eran incapaces de explicar las causas de la profunda depresión que se estaba padeciendo, con unas elevadas cotas de desempleo que estaban alcanzado cifras preocupantes en Gran Bretaña y Estados Unidos. Keynes se encargó en su obra magna de insertar su teoría monetaria en la teoría general de la oferta y la demanda, preocupándose de esta última y, especialmente, de uno de sus componentes principales, el consumo. La insuficiencia de demanda era, en última instancia, la causante de la desocupación. Por tanto, la culpa de la aparición del desempleo, que era involuntario, no era de los trabajadores.

Keynes propone, en consecuencia, una serie de medidas para estimular la demanda. Por un lado, considera que la inversión privada es el componente más inestable de la demanda, el principal causante de los ciclos y la inestabilidad, debido a la importancia de las expectativas[46]. Así, es necesario usar el gasto público para impulsar la decaída demanda, máxime cuando tiene efectos indirectos que hacen que la producción y la renta crezcan más que el incremento inicial del gasto público[47]. De esta forma, Keynes ofrecía una teoría general que justificaba las medidas que durante varios años venía predicando. Por otra parte, el autor de Cambridge sostiene que es conveniente redistribuir la renta a favor de las capas más desfavorecidas de la sociedad, al ser éstos los que tienen una mayor propensión a consumir.

La principal preocupación de Keynes en este período era que su libro tuviera el mayor alcance posible y que sus teorías se aceptasen por parte de la comunidad científica. Con este fin, Keynes trae a colación en el capítulo XXIII una serie economistas denostados como eran los mercantilistas o el propio Malthus, a los que

[46] A la vista de estas consideraciones, Keynes deja entrever que son los empresarios los «culpables» de las recesiones, por mantener actitudes de prudencia y pesimismo respecto al futuro. De esta forma, está exculpando a los trabajadores, cuya negativa a bajar sus salarios le recriminaban los clásicos.

[47] Para explicar estos efectos indirectos, Keynes utilizó el mencionado concepto del multiplicador introducido por Kahn en 1931. Al hilo de la influencia de Kahn en el pensamiento keynesiano, Harcourt (1995, p. 3) sostiene que la firme oposición que Kahn mantuvo acerca de la Teoría Cuantitativa del Dinero como teoría de determinación de los precios fue determinante en el proceso de liberación de las teorías clásicas que Keynes experimentó en los años que precedieron a su obra magna.

se une[48]. Esta exaltación de economistas marginados, junto al tono ofensivo con que trata la teoría económica ortodoxa, provocó un gran escándalo. Como afirma Anchuelo (1996, p. 17), Keynes persiguió y logró este objetivo deliberadamente, para aumentar la repercusión de sus nuevas teorías. Posteriormente, tras la publicación de *The General Theory*, ocupó todas sus energías en difundir y explicar su tesis y en la defensa de la avalancha de críticas que le sobrevino antes de que se reconociese su indiscutible victoria.

Sin duda, podemos admitir que J. M. Keynes protagonizó una **revolución científica**, en la medida en que introduce un nuevo planteamiento en la Ciencia Económica y rompe con el modelo de pensamiento económico imperante en su época, y en la medida en que está induciendo a que otros autores le sigan en esta aventura.

El prefacio[49] de *The General Theory* es una muestra expresa de su propia conciencia al respecto. El análisis del mismo desde una óptica lingüística, así como de la manera en que éste se presenta al lector nos ayuda a estudiar algunas claves de la Revolución Keynesiana (ver García Lizana y Chamizo).

Keynes utiliza el portal de su obra para dar a conocer al lector su ambiciosa empresa. Ésta no es otra cosa que intentar restaurar el prestigio y la influencia práctica de la Ciencia Económica, para lo cual es preciso introducir nuevas formas de pensamiento y expresión, siendo la principal dificultad para ello la falta de libertad intelectual de los economistas, encerrados mentalmente por la educación recibida.

[48] Keynes racionaliza que los mercantilistas con la acumulación de metales preciosos estaban haciendo una política encaminada a reducir el tipo de interés. Por su parte, su admiración por Malthus tiene su origen en el realismo de sus supuestos, su preocupación por el corto plazo y su creencia en la posibilidad de que existiesen deficiencias de la demanda en las etapas de recesión.

[49] De acuerdo con Chamizo (1987, p. 499), los prefacios e introducciones adquieren una importancia capital en las obras de las fases revolucionarias, ya que en ellos el autor suele establecer las reglas de juego, las claves, que permiten entender su obra. El autor se preocupa de persuadir, amigablemente, amablemente, al lector acerca de la importancia y trascendencia de su ruptura, y justificar la decisión tomada. Esto le lleva a personalizar su exposición, incorporando incluso aquellos datos biográficos que le han llevado a adoptar, primero, y a ofrecer, después, los puntos de vista que ahora defiende.

García Lizana y Chamizo ponen de manifiesto que en dicho prefacio se cumplen prácticamente todas las reglas de juego características del periodo revolucionario. El autor muestra un estilo directo, rotundo e incisivo, en el que usa y abusa de la primera persona, aunque al final del texto recurre a la tercera. En consonancia con el objetivo de su obra, Keynes apela en todo momento a su propia experiencia y recurre a la persuasión personal, inmediata y amistosa, impregnada en un lenguaje coloquial. Además, llama poderosamente la atención la cortesía del autor inglés, dirigiéndose reiteradamente a sus compañeros economistas, a los que intenta persuadir y convencer (lo dice explícitamente), disculpándose por la polémica a la que debía recurrir para tal fin y por el daño que pudiera hacer con ella[50]. Sin solución de continuidad, se identifica con sus rivales: «Yo mismo he mantenido con convicción durante muchos años las teorías que ahora ataco, y no ignoro, creo, sus puntos fuertes» (Keynes, [1936] 1998, VII, p. xxi), advirtiendo a sus compañeros la dificultad que entraña sus propuestas.

Podemos dividir el prefacio en cuatro partes, si bien las dos últimas podrían considerarse dos escenarios distintos de un mismo apartado. En la primera parte (párrafos 1 y 2 de la p. xxi) Keynes propone un diálogo con los presuntos destinatarios del libro acerca de los propósitos perseguidos con éste y de la reacción que espera de ellos. La segunda parte del prefacio es un largo y único párrafo que se extiende desde la página xxi a la xxiii, resumiendo el contenido del libro y poniéndolo en relación con su anterior obra *Treatise on Money*, sin que se pierda de vista la trayectoria biográfica del autor. Acto seguido, Keynes comienza la tercera parte (primer párrafo de la p. xxiii) relatando sus relaciones con terceras personas en el proceso de producción de su trabajo, a la vez que introduce los pertinentes agradecimientos al final del prefacio tan habituales en obras como ésta. Finalmente, la cuarta parte, que coincide con el último párrafo del prefacio, puede entenderse en conexión con la anterior, en la medida que hace referencia al proceso de elaboración del libro. En este párrafo final, el autor de Cambridge presenta una escena de

[50] Creemos que Keynes estaba pensando posiblemente en Pigou, su compañero en el King's y por el que tenía un gran respeto. No le sería fácil criticar de la forma que lo hizo a Pigou, máxime cuando éste significaba la personificación de la memoria de su maestro Marshall. Este fue un alto coste que Keynes tuvo que pagar para llevar a cabo su revolución.

extraordinaria fuerza dramática. Nos descubre su profunda aventura personal en la construcción del libro, al tiempo que hace un guiño al lector para que la vivencie con él. He aquí la clave definitiva: «The composition of this book has been for the author a long struggle of escape...»

> «La composición de este libro ha sido para el autor de este libro una larga lucha de liberación, y así debe ser su lectura para la mayoría de los lectores, si el asalto del autor sobre ellos tiene éxito: una lucha de liberación de los modos habituales de pensamiento y expresión. Las ideas aquí expresadas tan laboriosamente son extremadamente simples y deberían ser obvias. La dificultad yace, no en las nuevas ideas, sino en escapar de las antiguas, las cuales se ramifican, en aquellos que han sido educados como la mayoría de nosotros lo hemos sido, por el interior de cada rincón de nuestras mentes» (Keynes, [1936] 1998, VII, p. xxiii)[51].

Como puede entenderse, es una expresiva rúbrica para el prefacio, que es guía y aviso para los lectores; pero también una proclama. A continuación, aparece la firma y la fecha: 13 de diciembre de 1935. Cualquier aclaración adicional era prácticamente innecesaria. La revolución estaba servida.

En otro orden de cosas, durante su larga estancia en el King's como *fellow*, Keynes fue compañero de **Pigou**, un economista de reconocido prestigio en Cambridge que fue su profesor en las clases de preparación para acceder al c*ivil service*. Pigou había sido el alumno y discípulo favorito de Marshall y fue el encargado de sucederle en la cátedra a la edad de 31 años. Su sentimiento por Marshall iba más allá de la reverencia del alumno. La opinión contemporánea de Cambridge «todo está en Marshall» era ciertamente la de Pigou. Más aún, opinaba que si no podía encontrarse algo en Marshall era porque este había tenido que escribir para el lector general y no porque la idea hubiera sido nueva para Marshall.

Aunque Pigou y Keynes se respetaban mucho entre sí, sus relaciones, que nunca fueron muy estrechas, se deteriorarían a partir de que Keynes se embarcara en la tarea de hundir a las teorías dominantes abanderadas por Marshall. Keynes tomó a Pigou como cabeza de turco de su ataque a la economía clásica en su

[51] Esta traducción ha sido tomada del artículo de García Lizana y Chamizo.

General Theory, pues su *Theory of Unemployment* era, a juicio de Keynes, «la única descripción detallada que existe de la teoría clásica de la ocupación» (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 7)[52]. Keynes sintió mucho desacreditar la obra de Pigou de esta forma, pero consideró indispensable pagar este coste para lograr que se aceptaran sus teorías. Se trataba de una relación tolerante y de mutua admiración. Pigou arremetió contra Keynes en una recensión sobre *The General Theory* publicada en *Economica* en un intento de defender la memoria de Marshall, cuya reputación le preocupaba más que la suya propia. Pero Pigou no era un hombre vanidoso. En 1949, ocho años después de jubilarse, pidió a los responsables del Departamento de Economía de la Universidad de Cambridge impartir un par de clases para decir ciertas cosas acerca de *The General Theory*. Pigou, en un acto que le honra, reconoció en estas clases que con el paso del tiempo se había dado cuenta de que no había apreciado algunas cosas importantes que Keynes había tratado de exponer en su *General Theory* y que había sido demasiado duro en su recensión en *Economica* (Robinson, [1968] 1976, p. 167). Creemos que cualquier comentario sobre la talla humana de este economista sería innecesario.

En el verano de 1937, Keynes sufrió un ataque al corazón del que no se recuperó por completo en el resto de su vida. La época de sus grandes aportaciones teóricas había terminado. Pero no fue la grandiosa tarea de reconstruir la teoría económica la única actividad que realizó Keynes en el último tramo de su agitada vida. Cuando estalló la **Segunda Guerra Mundial**, Keynes fue llamado de nuevo por el Tesoro como consejero. En un principio, se centró en el tema de la financiación interna de la guerra, sobre el que escribió el libro *How to pay the War?*. Pero, al igual que en la Primera Guerra Mundial, fueron los temas de la financiación exterior los que ocuparon la mayor parte de su tiempo.

Mas la relación con el mundo financiero y sus diferencias con el patrón oro fueron constantes hasta el final de sus días. En este sentido, uno de las contribuciones de mayor importancia tuvo lugar tras la finalización de la Segunda Guerra Mundial. En efecto, Keynes contribuyó al diseño del **Fondo Monetario**

[52] Nótese que al elegirlo como blanco de sus críticas, aunque las heridas fueron hondas y el daño causado importante, Keynes estaba reconociendo de esta forma la valía de las aportaciones de Pigou, como depósito de todo el conocimiento clásico.

Internacional y del sistema monetario internacional que prescindiría en buena parte del papel del oro, participando en los últimos años de su vida como representante del Tesoro en las negociaciones financieras con los Estados Unidos y en las de Bretton Woods. De esta manera, se puede considerar a Keynes como uno de los padres del nuevo orden económico internacional, aunque las resoluciones finales estuvieron más cercanas a las propuestas norteamericanas que al ambicioso plan de Keynes.

Estas actividades fueron las últimas: en Abril de 1946, el domingo de Pascua después del desayuno, a la edad de sesenta y dos años, se apagaría para siempre la luz de su vida. Un ataque cardíaco le golpeó mortalmente cuando se encontraba con su familia en su casa de Tilton. El periódico *The Times* de Londres escribió el 22 de Abril de 1946: «Lord Keynes, el gran economista, murió en Tilton, Firle, Sussex, ayer de un ataque al corazón. Con su muerte, el país ha perdido un gran inglés» (Harcourt, 1995, p. 218)[53]. Sus honras fúnebres se celebraron en la Abadía de Westminster en medio de un gran dolor nacional por la pérdida de una persona que nunca escatimó ayuda a las buenas causas.

4.4. Unas reflexiones sobre las conexiones entre la vida y obra de Keynes. Su posición ante la justicia social

Después de este viaje por la vida de nuestro personaje, nos detenemos en esta estación para realizar unas reflexiones finales sobre la apasionante biografía de este economista, con el propósito de poner de manifiesto las posibles correspondencias que pueden existir entre ciertos hechos que marcaron su vida y algunos rasgos característicos que impregnaron su obra.

Como hemos dejado constancia más arriba, los valores que Keynes compartió con sus amigos de *The Apostles* y Bloomsbury fueron sus referentes durante su juventud, si bien algunos vestigios de los mismos los arrastró consigo durante toda su vida, llegando, incluso, a incorporarlos en sus aportaciones económicas.

[53] Esta nota deja patente la admiración y cariño que sus compatriotas le profesaban en el momento de su muerte y el profundo sentimiento patriótico que Keynes había derramado en cada una de las actividades de su vida.

El escaso interés que mostraba Keynes por la Economía durante su etapa de formación tiene su embrión en las preocupaciones que compartía con sus amigos, alejadas siempre de las cuestiones sociales. El joven Keynes, al unísono con su círculo de amistades, rechazaba el lucro como motivo, al que consideraba, como afirma Anchuelo (1996, p. 9), poco menos que una enfermedad mental que sólo era temporalmente necesaria para resolver el problema económico.

Al hilo de esta situación, a Keynes se le presenta un problema a raíz de tomar la decisión de dedicarse a la Economía y, sobre todo, cuando le llegó la riqueza, la fama y la influencia política. Keynes tendrá que hacer frente a las críticas de sus amigos y a sus propios escrúpulos. Lo hará justificando que **la Economía no es un fin, sino un medio para permitir que el mayor número de personas pueda vivir sus vidas de acuerdo con el modelo ideal**. De aquí se deriva una consecuencia importante que puede ayudar a explicar la actitud de heterodoxia, rebeldía e irreverencia que Keynes mantuvo en su labor científica frente al saber establecido y las personas que lo representan[54]. El autor inglés intentará contrarrestar esta situación oponiéndose a las teorías económicas aceptadas y promulgando una rebelión en el terreno económico, al igual que sus amigos lo habían hecho con anterioridad en diferentes campos enfrentándose a las convenciones victorianas.

Podemos traer a colación varias actitudes mantenidas por Keynes durante su vida y que guardan cierta relación con la forma de pensar de su grupo intelectual. A Bloomsbury le disgustaba el sometimiento acrítico a fuerzas ciegas, a supuestas «leyes naturales». En esta línea, podemos situar la falta de satisfacción de Keynes con el automatismo del patrón oro y **sus preferencias por políticas discrecionales** frente a las reglas prefijadas de comportamiento, especialmente en el ámbito de la política fiscal y monetaria.

En *The General Theory* también aflora otras derivaciones de las vastas influencias juveniles que Keynes había tomado. Nos estamos refiriendo, especialmente, a la **veneración que Keynes hace del consumo**. Para la economía clásica el ahorro se consideraba una virtud, incluso durante las etapas de recesión.

[54] Recuérdese las ofensas que Keynes vertió en su etapa de juventud contra el maestro Marshall, victoriano y máximo exponente del saber económico de la época.

A los miembros de Bloomsbury estos valores les provoca disgusto. Les parecen que estas actitudes, que no hacen más que realzar al avaro, al mezquino, sólo encubren una falta de capacidad para disfrutar el presente. Keynes intenta demostrar con sus teorías que lo que se consideran vicios privados en realidad pueden ser virtudes públicas. El consumo no es rechazable moralmente, sino una parte de la demanda agregada.

Como puede comprobarse, la influencia de sus amigos de juventud resulta importante para comprender ciertos rasgos de la obra de Keynes, al margen de su propia personalidad. Recordemos, fuera del ámbito económico, las actitudes keynesianas detalladas más arriba en cuanto a los reparos que le supone trabajar para ganar la Gran Guerra, o el acentuado interés que tenía por la filosofía, la literatura (esto le lleva a escribir con el estilo literario que no tiene parangón con otros colegas de la profesión), la pintura, el ballet, etc.

En conexión con la reseñada defensa de las políticas discrecionales, cabe resaltar la conocida creencia keynesiana sobre las **actitudes de los encargados de ejercer el poder:** los gobiernos son fiables, buscan el bienestar general de la población y, por tanto, no abusaran de los poderes que se les otorga. Estas ideas arraigadas en el pensamiento keynesiano tienen sus raíces en dos aspectos. Por un lado, el influjo de la filosofía política de Burke, que le lleva a considerar a la política como un medio para alcanzar la felicidad de los gobernados. Por otro lado, el hecho de que la profesionalización de los funcionarios públicos existiera en el Reino Unido desde 1870, así como el ambiente elitista en el que Keynes se codeaba. No debemos olvidar que Keynes fue funcionario en la Oficina de la India y que «las presuposiciones de Harvey Road» le atribuía un papel de responsabilidad en la gobernación del Imperio. Por lo tanto, él y su círculo formaban parte de los destinados a ejercer sabiamente los poderes discrecionales que reclamaba.

Por otra parte, un aspecto distintivo de la personalidad de Keynes fue la **variedad de saberes**, fruto de la significativa presencia que tuvo a lo largo de su vida en campos diversos[55]. Keynes desarrolló una vida de relación muy intensa y

[55] Keynes compaginó en su vida tareas de distinto índole: académico, político, profesional, social, etc. Skidelsky (1992, p. xxxiv) precisa que Keynes estructuró su vida

variada, siendo su experiencia heterogénea importante para perfilar el contenido de la obra del economista inglés, en la medida que esta actividad polifacética acabó por enriquecer su trabajo científico. En esta línea, Anchuelo (1996, p. 10) considera que su interés por la probabilidad determina su actitud por centrarse en el corto plazo, dada la dificultad para calcular las consecuencias remotas de cualquier acto. Este mismo razonamiento es válido para explicar su inclinación a vivir el presente y su rechazo a aceptar males presentes a cambio de posibles bienes futuros, como reconocía la teoría económica clásica haciendo referencia a la bondad de hacer un esfuerzo por ahorrar en el presente para disfrutar de un mayor nivel de bienestar en el futuro. Además, el importante papel que juega las expectativas dentro de la teoría keynesiana podría tener su origen en esta atracción que siente por la probabilidad. Más aún. En el plano profesional, su fascinación por las prácticas especulativas en los mercados financieros en un entorno lleno de incertidumbre pudo estar conectada con esta vocación por la probabilidad en su etapa juvenil.

En relación con esta variedad de saberes, cabe resaltar un aspecto significativo que Torrero (1998, pp. 412-413) introduce: su poder de convicción derivado de la exhibición de conocimientos en áreas donde su interlocutor o su audiencia no está familiarizado, lo cual lleva aparejado una sensación de autoridad que ayuda a persuadir a sus interlocutores del acierto de sus puntos de vista En este sentido, por ejemplo, a Marshall le impresionaba la familiaridad de Keynes con los ambientes gubernamentales (el viejo maestro volcó su vida a las actividades académicas); sus discursos como Presidente de la *National Mutual Life Assurance Society* transmitían un rasgo académico y un profundo conocimiento de la Economía; de la misma forma, en el ambiente académico del King's sus propuestas respecto a política de inversiones iban avaladas por su prestigio como conocedor práctico del mundo de las finanzas. Ahora bien, al mismo tiempo que provocaba la admiración, también es cierto que a veces esta práctica concitaba la crítica de los profesionales especializados en una materia o actividad concreta. No obstante, creemos que esta permeabilidad entre sus «diferentes mundos» es un aspecto que hay que tener

buscando situarse en el cruce de caminos de varios mundos: el intelectual, la vida pública, ganar dinero y las artes.

presente al contemplar el importante poder de convicción del que gozaron sus distintos pronunciamientos.

En otro orden de cosas, una cuestión muy cercana al tema que nos ocupa es la preocupación de Keynes por la **mejora de las condiciones de vida de las clases más desfavorecidas de la sociedad**. Sobre esta materia se han escrito diferentes versiones con argumentos muy distintos. Así las cosas, vamos a intentar exponer las conclusiones que hemos obtenido de la confrontación de las opiniones de distintos biógrafos, las ideas que se desprenden de los escritos de Keynes, así como de la información facilitada por familiares y colegas del autor inglés en su ciudad natal durante el verano de 1999.

En primer lugar, hemos asumido la importante influencia de sus amigos de **Bloomsbury** en su forma de pensar, sobre todo hasta la fecha de su matrimonio en 1925. Este grupo, como es sabido, no estaba interesado en las cuestiones sociales y sus miembros, incluido el propio Keynes, eran elitistas. Su interés por la justicia social era prácticamente nulo.

Aunque Keynes estaba muy comprometido en la búsqueda de la *buena vida* y comulgaba plenamente con las ideas de Bloomsbury, podemos decir que el autor de Cambridge muestra una extraordinaria ambivalencia en algunas facetas. El pensamiento de Keynes caminaba a veces por dos senderos alternativamente y las personas que le rodeaban lo sabían. A lo largo de su vida, Keynes mostró en algunos aspectos una actitud muy distinta a la que predicaban sus amigos. En esta dirección, se puede situar el interés que le suscita la situación de las capas de la población más desfavorecidas y las excesivas desigualdades de renta y riqueza que soportaba la sociedad[56].

[56] Keynes cree que existen razones sociales y psicológicas para justificar ciertas desigualdades, aunque no para la existencia de disparidades tan elevadas. En este sentido, esgrime que existen valiosas actividades humanas cuyo desarrollo requiere el estímulo de ganar dinero. Asimismo, oportunidades para ganar dinero y tener riqueza pueden orientar a ciertas inclinaciones humanas peligrosas por cauces inofensivos (ver Keynes, [1936] 1998, VII, p. 374). En relación con estas consideraciones, cabe apuntar las críticas de Hazlitt advirtiendo del cariz «totalitario» que muestran las afirmaciones del economista inglés al pronunciarse acerca del nivel de desigualdad que es justificable. Para este autor, las

Las razones que pudieron alimentar esta vertiente pueden encuadrarse en varios compartimentos. En primer lugar, hemos comentado anteriormente la extraordinaria entrega de su madre en pro de las obras de caridad en Cambridge. Keynes siempre adoró a sus padres y mantuvo una estrecha relación hasta el día de su muerte (Keynes murió junto a su madre y esposa). Aunque Keynes estimaba más a su padre, como nos comentó Milo Keynes, hijo de su hermano Geoffrey, **la educación que recibió de su madre** en su juventud supuso un referente para toda su vida. Harrod ([1951] 1958, p. 33) sostiene acertadamente sobre la influencia de su madre que «es posible que el **humanitarismo práctico** produjera en el joven espíritu de Maynard una impresión más profunda que las doctrinas abstractas de los filósofos sociales, que a veces estaban un poco distanciadas de las sórdidas realidades. Maynard podría ver en sus actividades el espíritu reformador de Cambridge convertido en realidad y aliviando a personas necesitadas». Keynes adquirió en Harvey Road un enorme sentimiento de responsabilidad social y una aguda sensibilidad para los grandes males sociales.

En segundo lugar, cabe hacer referencia a sus afinidades políticas con el **Partido Liberal**, una agrupación que consideraba a la **justicia social** entre los fines generales de su ideario político; si bien su incapacidad de ceder ni en un ápice en sus convicciones le impedía militar en un partido concreto. La verdad sea dicha, parte de ese interés primitivo por esta formación política era porque se trataba del partido mayoritario entre la intelectualidad británica. En cualquier caso, desde su etapa estudiantil ya sentía atracción por el Partido Liberal, en la medida que tenía un marcado carácter reformista. Cuando la recesión económica empezó a tomar cuerpo en el Reino Unido, Keynes pretendió poner al servicio del partido el programa de acción que se desprendiera de su nueva teoría. Por otro lado, aunque detestaba el modelo de socialismo de Estado que defendía parte de las bases del Partido Laborista, su postura a favor de llevar a cabo cambios en la sociedad para adaptarla a las necesidades de la época le hacía estar más cerca del Partido Laborista que del

---

desigualdades están plenamente justificadas en la medida en que en un sistema de mercado libre la renta y la riqueza van a manos de aquellos que las producen (ver Hazlitt, 1959, pp. 374-376). Como puede comprobarse, los defensores del capitalismo puro se oponen frontalmente a las tesis keynesianas.

Partido Conservador, que se presupone que era un partido político afín a su clase social (Torrero, 1998, p. 330)[57].

En tercer lugar, podemos traer a colación la relación de Keynes con **Alfred Marshall**. El viejo maestro orientó su vida al estudio de la economía alentado por el impulso ético de mejorar las condiciones de vida y de trabajo de los seres humanos. Aunque consideraba que el progreso económico mejoraría el nivel de vida de los sectores más desfavorecidos de acuerdo con lo que había acaecido durante el siglo XIX, para Marshall, como hemos señalado más arriba, **la pobreza era la principal fuente que inspiraba su trabajo**. Esta preocupación tiene su origen, amén de las razones éticas, en la creencia en que el nivel reducido de los ingresos de las clases más pobres tenía efectos deprimentes sobre la actividad (Marshall, [1890] 1961, p. 720)[58]. Por su parte, Keynes también tenía un impulso ético que le llevaba a una actuación a favor de la mejora de las condiciones de vida de la sociedad, pero con un carácter más abstracto, pues este interés está enraizado en la obligación general de hacer el bien y en la obligación moral de eliminar la irracionalidad[59].

En cualquier caso, cabe señalar dos cuestiones al respecto en las que Keynes y Marshall convergían. Como hemos apuntado más arriba, ambos economistas

[57] Sobre este respecto, Torrero comenta que Keynes dejó claro que no era un conservador y saca a relucir unas manifestaciones de Keynes en un artículo titulado «Liberalism and Labour» que publicó en 1926 en *The Nation and Athenaeum* en el que afirma: «Estoy seguro de que soy menos conservador en mis inclinaciones que el votante medio laborista» (Keynes, [1926] 1972, IX, p. 309).

[58] Recordemos que Marshall era partidario de una distribución de la renta y la riqueza más equitativa, dado que considera que la estabilidad social es un bien importante y una mejora en las condiciones de vida de las clases trabajadoras implica mayor salud moral y una productividad superior (Torrero, 1998, p. 147).

[59] No obstante, cabe reseñar en este sentido que para Keynes *el problema económico*, esto es, la «lucha por la subsistencia», constituye el principal y más acuciante problema de la humanidad (Keynes, [1930] 1972, IX, p. 326). Al hilo de esta cuestión, Pressman (1991, p. 365) interpreta que, empleando términos más contemporáneos, podría decirse que «Keynes definía la Economía como una investigación de las causas y los remedios de la pobreza». Por nuestra parte, sin embargo, aunque entendemos que la preocupación por la satisfacción de las necesidades básicas de la población está presente en cierta manera en el pensamiento keynesiano, esta interpretación se nos antoja un tanto desmesurada.

tienen como fin último «hacer el bien», si bien, de acuerdo con los impulsos éticos que les mueven, Marshall persigue la consecución de este objetivo de una manera directa y Keynes indirectamente. Por otro lado, Keynes terminó por incorporar la conveniencia de la distribución de la renta en sus teorías económicas como una condición favorable para el progreso económico, al igual que había defendido Marshall, aunque desde una óptica diferente. Mientras que Marshall señala las consecuencias económicas de una distribución de la renta desigualitaria sobre la oferta, Keynes se centra en las repercusiones de la misma en el descuidado «lado de la demanda». Además, Marshall reconoce que la igualdad en la distribución de la renta favorece la actividad económica; si bien, el proceso de crecimiento económico era incuestionable, con el subsiguiente incremento del nivel de vida de las capas inferiores de la sociedad. Sin embargo, para Keynes, como tendremos la oportunidad de comprobar en el capítulo siguiente, una distribución desigualitaria supone una seria traba para el crecimiento económico.

Así las cosas, la profunda admiración y reconocimiento que Keynes profesaba a Marshall y a su obra nos lleva a cuestionarnos si el tratamiento de la distribución de la renta en sus teorías económicas pudo tener su génesis en la importancia que su maestro le había dado a este aspecto, hasta el punto de convertirla en su razón de ser como economista. En esta línea de pensamiento, el profesor Harcourt nos advirtió en una entrevista realizada en el Jesus College de la Universidad de Cambridge que es difícil saber si Keynes se dejó influir por su maestro en este tema. Lo cierto es que Marshall, así como el mismo Pigou[60], eran partidarios de redistribuir la renta por razones económicas, al margen de sus propios valores éticos, y Keynes

[60] Pigou alcanzó las máximas cotas de reconocimiento en relación con la economía del bienestar. En *Wealth and Welfare* (1912) y en sus posteriores ampliaciones bajo el título *The Economics of Welfare*, el profesor inglés considera que el bienestar económico de un país dependía del volumen medio, distribución y variabilidad del dividendo nacional. Cualquier acción que aumentara el volumen del dividendo o que elevara la proporción del dividendo recibida por las personas pobres o que rebajara la variabilidad del dividendo, incrementaría el bienestar económico. Esto es, Pigou creía que una transferencia de los ricos a los pobres aumentaría el bienestar, aunque nunca lo demostró (Robinson, [1968] 1976, pp. 164-165). Así, pues, Pigou también se pronunció a favor de una mayor igualdad distributiva, aunque en un contexto diferente al empleado por Marshall y al que utilizaría Keynes posteriormente.

también defendió la redistribución de la renta como un mecanismo que favorecía a la economía en su conjunto.

En definitiva, **frente al elitismo de su grupo intelectual, existe una serie de aspectos de su vida que pudieron influir de cierta manera en su preocupación por la justicia social**. La consideración de tales aspectos al analizar las raíces del pensamiento keynesiano nos parece, sin duda, relevante de cara a facilitar la comprensión de la obra económica del economista de Cambridge, especialmente en lo relativo a la conveniencia de disponer de una distribución de la renta más igualitaria para estimular la actividad económica, a lo cual Keynes se refiere en variadas ocasiones en *The General Theory* y en algunos trabajos anejos (ver García Lizana y Pérez Moreno, 2000a).

Antes de terminar con este análisis sobre los influjos que se esconden tras el pensamiento económico keynesiano, queremos insistir en el papel que juegan sus **preocupaciones sobre la realidad** en la determinación de sus propuestas teóricas. Esta peculiaridad resulta doblemente interesante. Por una parte, muestra la concepción que Keynes tiene de la Teoría Económica como conocimiento subordinado de la Economía Aplicada. La Economía no era un fin en sí misma, sino que debe permitir diseñar medidas prácticas que resuelvan los problemas reales. Keynes se planteó modificar los puntales básicos de la teoría establecida dado el delicado estado que estaba atravesando la economía y la dificultad que existía para comprender esa situación económica sobre la base de los principios hasta entonces aceptados. Por otra parte, este hecho parece confirmar que los valores adquiridos y las experiencias vividas a lo largo de su vida jugaron un papel relevante en la gestación de sus teorías económicas, dado que las mismas surgieron a raíz de su visión particular de la realidad. Así las cosas, pensamos que este argumento refuerza nuestra tesis sobre la importancia de comprender la visión económica y social que el economista inglés va conformando a lo largo de su vida, en aras a interpretar correctamente sus teorías económicas que, como hemos visto, se izan sobre un sustrato biográfico muy variado.

5. EL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN EL PENSAMIENTO KEYNESIANO

5.1. Algunas aproximaciones del pensamiento keynesiano al crecimiento económico en el largo plazo

Aunque la idea de crecimiento económico ha estado ligada indisolublemente a la historia del pensamiento económico desde la antigüedad, viene siendo un lugar común señalar que la teoría del crecimiento empieza a preocupar a los pensadores a partir de la época en la que surgen los Estados nacionales. Desde esta fecha hasta la aparición de la obra de Keynes, son muchas las aportaciones que se han realizado desde las distintas escuelas del pensamiento económico. Así, p. ej., de una manera simplista, podemos decir que para los autores **mercantilistas**, el comercio, que permitía captar oro y plata para el país, era el pilar básico que determinaba el crecimiento de la actividad económica. Por su parte, para la **escuela fisiocrática** tal pilar básico se encontraba en el sector agrícola. En su opinión, este sector era el único sector genuinamente productivo de la economía capaz de generar excedente, de manera que la riqueza de una nación dependía de la capacidad de producción de su agricultura.

Pero las aportaciones más relevantes dentro del ámbito que nos ocupa son las ideas presentadas por la denominada **escuela clásica** de pensamiento, formada por A. Smith, D. Ricardo, T. R. Malthus y J. S. Mill, entre otros.

En términos generales, para estos autores el crecimiento de las economías se basaba, fundamentalmente, en la evolución que experimentaba el progreso tecnológico en relación con el crecimiento demográfico (ver Galindo y Malgesini, 1994). Por un lado, la existencia de un mayor número de trabajadores ante un factor fijo, como es el capital, daba lugar a rendimientos marginales decrecientes que provocaban, a su vez, unos mayores costes para las empresas, lo que conducía finalmente a una caída en sus beneficios. Por otro lado, el progreso tecnológico dependía de la acumulación de capital que posibilitaba una mayor mecanización. De

esta forma, se permitía una mejor división del trabajo que conducía a incrementar la producción.

En definitiva, los clásicos otorgan un papel predominante a la acumulación del capital como piedra angular en torno a la cual gira el crecimiento económico de una sociedad, en la medida en que una mejora del capital estimula la producción de una economía.

Otra aportación trascendente que precedió a la teoría keynesiana proviene de **Marx**, para el cual el propio comportamiento de la economía de mercado va a propiciar un menor crecimiento y un mayor nivel de descontento social. Este ataque a la dinámica capitalista pareció verse refrendado durante la Gran Depresión, en la que la teoría imperante no proporcionaba medidas adecuadas para salir de la situación de estancamiento y de paro que se estaba padeciendo.

Frente al pesimismo de Marx o de algunos autores clásicos como Malthus o Ricardo acerca del crecimiento futuro de los países desarrollados, Keynes se mostró esperanzador respecto al incremento del nivel de vida que proporcionaría el futuro. Aunque Keynes se ocupó en contadas ocasiones del **crecimiento económico en el largo plazo** y algunos autores opinan lo mismo que la señora J. Robinson cuando afirmaba que «Keynes no tenía nada que decir sobre este tema» (Robinson, 1977, p. 1325), podemos traer a colación la reseñada conferencia impartida en Madrid en 1930 bajo el título **«Economic Possibilities for our Grandchildren»** que posteriormente fue publicada en la *Nation and Athenaeum* en octubre de 1930. Como hemos comentado en el capítulo anterior, en este trabajo Keynes abandona temporalmente el análisis del presente y del futuro cercano que caracteriza a sus obras y expone su opinión acerca del **progreso económico que depararía los siguientes cien años**. Así, en contra del pesimismo económico que invadía a la sociedad, Keynes se mostraba optimista acerca de las perspectivas económicas venideras. Los problemas que estaba sufriendo la economía no eran más que un reajuste entre un período económico y otro, ya que los avances tecnológicos se habían producido demasiado deprisa y el sistema económico aún no había podido asimilarlos. Sin embargo, en el futuro, el progreso económico sería aun mayor que

hasta entonces, pues había evidencias de que tanto la acumulación de capital como las mejoras tecnológicas, los principales impulsores del crecimiento económico, continuarían aumentando. Ante estas perspectivas, Keynes entendía que *el problema económico*, «la lucha por la subsistencia», podía resolverse o, por lo menos tener visos de solución, a muy largo plazo (Keynes, [1930] 1972, IX, pp. 321-326).

Posteriormente, en un artículo publicado en 1937 en *Eugenics Review* titulado **«Some Economic Consequences of a Declining Population»**, el economista británico utiliza las principales ideas expuestas en su *General Theory* para analizar **el papel que juega la población en el proceso de crecimiento económico**. Fue, como nos comentó el amable profesor W. B. Reddaway en la entrevista que mantuvimos en la Facultad de Ciencias Económicas y Políticas de la Universidad de Cambridge, uno de los caminos que adoptó Keynes para acercarse al crecimiento[61]. En concreto, Keynes señala que la tasa de crecimiento de la población es uno de los factores básicos de la demanda de capital, ya que conforme aumenta la población en una comunidad, la inversión será mayor. Dado que las expectativas empresariales se fundamentan en gran medida en la demanda presente, un período en el que la población esté aumentando genera optimismo, ya que la demanda tiende a ser mayor a la que se esperaba conseguir. Por contra, una época en la que la población esté disminuyendo perjudica a la demanda, lo que empeora las expectativas empresariales y, por ende, reduce la inversión y el volumen de empleo (Keynes, [1937] 1973, XIV, 125-126).

Así, pues, en este contexto la población juega un papel fundamental en el análisis del crecimiento económico, en la medida en que anima con su demanda a los empresarios a seguir desarrollando y ampliando su actividad, ya que la función

[61] El profesor Reddaway, amigo personal de Keynes y autor de *The Economics of a Declining Population* en 1939, dos años después de la publicación del citado artículo, no se mostró totalmente de acuerdo con la visión keynesiana del tema, si bien resaltó en sus reflexiones, en línea en cierta manera con la opinión de Keynes, que dichas consecuencias dependen en gran parte de las políticas aplicadas durante los períodos de disminución de la población.

de inversión está influenciada especialmente, al margen del tipo de interés, por las expectativas empresariales, y éstas sólo serán optimistas si los empresarios vislumbran que hay suficientes consumidores potenciales para colocar su producción.

En el caso en que la población fuese estacionaria, apostilla Keynes, el mantenimiento de la prosperidad dependerá absolutamente de políticas que incrementasen el consumo mediante la consecución de una distribución de la renta más igualitaria, así como de una reducción del tipo de interés que favoreciese los procesos inversores. Sin embargo, Keynes reconoce que habrá fuerzas políticas y sociales que se opongan a la realización de los cambios necesarios, con lo que es probable que deban hacerse de manera gradual. Pero si la sociedad capitalista rechaza una distribución de la renta más igualitaria y el tipo de interés no puede reducirse lo suficiente, entonces una tendencia crónica hacia el subempleo de recursos acabará al final con el actual modelo de sociedad (Keynes, [1937] 1973, XIV, 132).

No obstante, tras estas importantes consideraciones, Keynes se muestra confiado en que la sociedad adoptará una actitud que favorezca la acumulación y pueda hacer frente a una población estacionaria o ligeramente decreciente, manteniendo al mismo tiempo las libertades e independencia que caracterizaban al sistema económico en vigor (Keynes, [1937] 1973, XIV, 132-133).

5.2. Las aportaciones de Keynes al crecimiento económico en el corto plazo

Las grandes aportaciones keynesianas al crecimiento económico tuvieron lugar en relación con el **corto plazo**. En este ámbito, sus contribuciones supusieron un gran cambio respecto a las teorías hegemónicas, en la medida que intenta explicar el crecimiento de la actividad económica a partir de modelos construidos esencialmente desde el lado de la demanda.

Un primer aspecto a considerar al respecto es que Keynes pretendió **relacionar el estudio del ciclo económico con el análisis del crecimiento** en una de sus principales obras. En efecto, en el ***Treatise on Money***, publicada en 1930

aunque iniciada siete años antes, proporciona una sencilla explicación sobre como la economía crece presentando un comportamiento cíclico. En una primera fase, las nuevas inversiones que realiza una comunidad, que pueden llevar aparejados avances tecnológicos, conducen a un incremento del nivel de empleo que provoca, a su vez, un aumento del nivel de precios, como consecuencia del exceso de inversión sobre el nivel de ahorro y de la mayor remuneración que perciben los trabajadores[62]. Posteriormente, cuando nos acercamos a una situación de pleno empleo, este progresivo incremento de los salarios eleva considerablemente los costes empresariales y la inflación. En este punto, los empresarios son cada vez menos optimistas respecto al futuro y reducen sus inversiones, provocando un mayor desempleo y un exceso de ahorro sobre inversión. En definitiva, este simple esquema del crecimiento económico que Keynes sugiere consiste en un proceso cíclico de mayor inversión, más empleo, más inflación, menos expectativas, menos inversión y menos empleo.

Pero el empeoramiento de las circunstancias económicas que estaba soportando Gran Bretaña y la necesidad de recuperar el prestigio y la influencia práctica de la Ciencia Económica, que era incapaz de solventar la recesión económica, impulsaron a Keynes a replantear el análisis iniciado en el *Treatise* en su ***General Theory***. En esta etapa el propio Keynes confesaba que para él «es imposible descansar satisfecho mientras que no descubra los defectos de la parte del razonamiento ortodoxo que conduce a las conclusiones que por varias razones me parecen inaceptables. Creo que estoy en el camino adecuado para hacerlo» (Keynes, [1934] 1973, XIII, p. 489).

---

[62] Para entender mejor este proceso cabe hacer referencia a la primera ecuación fundamental que Keynes propone en su *Treatise*,

$$P = \frac{E}{O} + \frac{I - S}{R}$$

donde P es el nivel de precios, E es la remuneración de los trabajadores, O la producción, I el coste de producción de las nuevas inversiones, S el ahorro y R el valor de los servicios y bienes de consumo que compran los consumidores (Keynes, [1930] 1971, V, pp. 121-124).

Aunque Keynes parte del *Treatise* para la elaboración de *The General Theory,* como reconoce en el propio prefacio, el enfoque adoptado en su obra magna fue bastante diferente, alejándose de aquella, y mostrando más interés por el problema del desempleo y menos por la inflación. De hecho, es en su *General Theory* cuando se produce, tras una dura pugna consigo mismo, la separación definitiva de las teorías económicas que había defendido con convicción durante muchos años. Cabe recordar el último párrafo del prefacio de *The General Theory*, cuando afirma que «la composición de este libro ha sido para el autor [...] una lucha de liberación de los modos habituales de pensamiento y expresión» (Keynes, [1936] 1998, VII, p. xxiii) [63].

Keynes planteó en su obra capital una vasta reconstrucción de la teoría económica que dio lugar al conocido paradigma keynesiano, ocupándose de la **culminación de su teoría del dinero** (ver Patinkin, 1976) **conjuntamente con el desarrollo de su teoría general de la oferta y la demanda**.

El autor inglés empieza definiendo la **función de oferta agregada** [$Y_W^S = \alpha(N)$] como la relación que liga los distintos valores de la producción [Y_W^S] con sus correspondientes niveles de empleo [N], mientras que la **función de demanda agregada** [$Y_W^D = \beta(N)$] es aquella que expresa los ingresos que los empresarios esperan recibir [Y_W^D] del empleo de diferentes volúmenes de trabajadores [N] (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 25).

Keynes sostiene que el nivel de ocupación y producción viene determinado por la intersección de la función de demanda y oferta agregada, es decir, por el punto en el que $Y_W^S = Y_W^D$, que es el lugar en el que las expectativas de ganancias de los empresarios son máximas. Keynes denomina **demanda eficaz** (*effective demand*)[64]

[63] Samuelson y Nordhaus ([1948] 1996, p. XXVII) recuerdan que el brillante Keynes fue acusado de tener opiniones variables a lo largo de su vida. Keynes decía cuando se le insistía en esta cuestión: «Cuando cambia mi información, cambio de opinión». Estos autores rematan diciendo que Keynes no quería ser como un reloj parado que sólo dice la hora exacta dos veces al día.

[64] En la literatura económica española, se suele encontrar la expresión «demanda efectiva» cuando se hace referencia a la «effective demand». Si buscamos en un diccionario

al valor de la demanda agregada en el punto de intersección de la función de demanda con la función de oferta agregada (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 25).

La demanda eficaz hace referencia, por tanto, a «los ingresos que los empresarios esperan recibir del volumen de ocupación que deciden emplear» (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 55). O lo que es lo mismo, el importe al que se espera que ascienda el gasto de una sociedad dado el nivel de empleo que los empresarios deciden ocupar.

Así, en contra de la impresión que se desprende de algunas obras de la literatura keynesianista, hay que subrayar que Keynes no realiza su análisis en términos de magnitudes *ex post* o realizadas, sino que tiene en cuenta las previsiones. Es la **demanda prevista** la que interviene en la determinación del nivel de empleo actual y, por consiguiente, en el nivel de producción.

Por otro lado, cabe recordar que Keynes **considera dada la función de oferta agregada**, toda vez que toma como dados en su análisis determinados factores como la cantidad y destreza de la mano de obra disponible, la cantidad y calidad del equipo capital existente y el estado de la técnica[65].

De esta forma, el autor inglés **centra su estudio en el olvidado lado de la demanda**, dado que, a su juicio, la insuficiencia de la demanda era la causante de la profunda crisis en la que estaba inmersa la economía de la época y, por consiguiente, el principal factor explicativo de altas cotas de desempleo existentes.

---

inglés de términos económicos esta expresión (ver, p. ej., *Dictionary of Business English*, editado por Longman y York Express en 1982), podemos leer lo siguiente: «Demanda que tiene algún efecto, que produce algún resultado». De acuerdo con este significado y dado el contexto en el que Keynes emplea esta expresión, parece razonable traducir «effective» como «eficaz», que es una de las traducciones que tiene este vocablo en español. Keynes no se refiere a la demanda efectiva, real, verdadera, sino a la demanda eficaz, que produce un cierto efecto o resultado. En este caso, el resultado reseñado es la determinación del nivel de empleo.

[65] Esto no quiere decir que Keynes suponga constante tales factores, sino que en este contexto no tiene en cuenta los efectos y consecuencias de los cambios que en ellos se produzcan (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 245).

Asimismo, Keynes encuadra su obra magna en una **economía cerrada**, de manera que considera dos grandes componentes en la función de la demanda agregada, esto es, el **consumo** y la **inversión**[66], al margen de la utilización que el Estado puede hacer del **gasto público** para estimular la demanda y mitigar, así, los movimientos cíclicos de la economía, originados principalmente por las oscilaciones de la demanda privada en inversión.

Recordemos que Keynes era partidario de que los gobiernos debían dirigir el timón del sistema económico y, en aquellas ocasiones en que fuese necesario, debían remar hasta alcanzar nuevamente la dirección correcta, aunque respetando en todo momento las libertades individuales de los sujetos. Para ello Keynes propondrá una serie de actuaciones políticas para adaptar y controlar el funcionamiento de las fuerzas económicas con objeto de resolver los grandes problemas que azotaban a la sociedad de su época. Ahora bien, el autor inglés era consciente de las dificultades que conllevaba la aceptación de estas tesis y la ruptura con las arraigadas ideas del *laissez-faire*: «La transición desde la anarquía económica a un régimen que deliberadamente aspire a controlar y dirigir las fuerzas económicas en interés de la justicia social y la estabilidad social, presentará enormes dificultades tanto técnicas como políticas» (Keynes, [1935] 1972, IX, p. 305).

Así las cosas, en los capítulos 6 y 7 profundizaremos en el conocimiento de los aspectos microeconómicos que conforman los **factores explicativos del gasto en consumo y en inversión**, respectivamente, con el propósito de identificar la incidencia que la distribución de la renta ejerce sobre la demanda agregada y, por

[66] Recordemos que, aunque Keynes dedica algunos pasajes de sus estudios al análisis de las relaciones comerciales de un país con el exterior tanto en *The General Theory* -ver Capítulo XXIII, «Notas sobre el mercantilismo, las leyes sobre la usura, el dinero sellado y las teorías del subconsumo»- como en otros escritos -ver, p. ej., *The means to prosperity* (Keynes, [1933] 1972, IX, pp. 335-366)-, el autor de Cambridge encuadra su obra magna en una economía cerrada, prescindiendo de estudiar detalladamente los factores que determinan las exportaciones e importaciones, tal como hiciera con el consumo y la inversión.

consiguiente, sobre el proceso de crecimiento económico que Keynes presenta en su *General Theory*.

6. EL PAPEL DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA EN EL CONSUMO EN EL PENSAMIENTO KEYNESIANO

6.1. Factores explicativos del gasto en consumo

El consumo constituye uno de los pilares más importantes en el que se apoya la teoría económica keynesiana, ya que, además de ser uno de los dos grandes componentes de la demanda agregada, actúa, como tendremos la oportunidad de comprobar en el próximo capítulo, como factor clave en la determinación del gasto en inversión.

Keynes se interesó por conocer la suma que una comunidad se gastará en consumir cuando el empleo presenta un cierto nivel. Por esta razón, relaciona, en un principio, el consumo con la ocupación, $C = \chi(N)$, si bien cree conveniente operar con la relación que liga el consumo y la renta reta, ambas magnitudes medidas en unidades de salario, correspondiente a un nivel dado de ocupación (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 90). A esta relación funcional, $C_W = f(Yn_W)$, Keynes la denomina **propensión a consumir**.

Respecto a esta definición, cabe hacer algunos comentarios. En primer lugar, Keynes mide ambas magnitudes en **unidades de salario**[67] con el propósito de analizar la relación entre consumo y renta en términos reales, dada la desconfianza que mostraba en los índices de precios (ver Chick, 1983, p. 105). Con respecto a esta cuestión, Hansen ([1953] 1957, pp. 46-47) afirma que el análisis de Keynes podría haberse desarrollado de la misma manera si hubiera deflacionado las magnitudes nominales utilizando un índice de precios. Pero, en contra de esta tesis, pensamos que entre ambas alternativas pueden existir ciertas diferencias, dado que la utilización de la unidad de salario permite a Keynes identificar uno de los factores objetivos que puede explicar las variaciones en la propensión a consumir, tal como analizaremos más adelante.

[67] Keynes denomina unidad de salario al salario nominal de una unidad de trabajo, siendo ésta la unidad en que se mide el volumen de ocupación (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 41).

En segundo lugar, Keynes decide trabajar con la propensión a consumir, que **relaciona el consumo y la renta**, en lugar de considerar el nivel de empleo como variable explicativa, tal como realiza en las funciones de demanda y oferta agregada. Esta sustitución del empleo por la renta es posible dado que considera que es una buena aproximación suponer que el empleo y el nivel de renta varían en una misma proporción, si bien reconoce que dicha relación puede depender de la naturaleza del empleo (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 90).

En tercer lugar, Keynes especifica que se debe considerar la **renta neta** en la propensión a consumir, en lugar de la renta en sí. El economista inglés entiende por renta neta «lo que una persona media considera como renta disponible cuando decide lo que debe gastar en consumo actual». Keynes apunta que para el cálculo de la renta neta debe deducirse del valor de la producción vendida en términos agregados, tanto el coste de uso como el coste suplementario en que incurren los empresarios[68], puesto que éstos en su calidad de consumidores tienen en consideración, de algún modo, estos conceptos a la hora de conformar su propia propensión a consumir (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 57).

De esta manera, Keynes presenta la hipótesis de que **el consumo depende principalmente de la renta neta**, ambas magnitudes medidas en unidades de salario. No obstante, considera igualmente a los factores objetivos y subjetivos que influyen en la propensión a consumir como factores explicativos del nivel de consumo de una sociedad. Mientras que los **factores objetivos** pueden experimentar en ocasiones cambios relevantes que repercuten en el gasto en consumo, los **factores subjetivos** «incluyen características psicológicas de la naturaleza humana y aquellas prácticas e instituciones sociales que, si bien no son inalterables, no presentan probabilidades de sufrir un cambio sustancial a corto

[68] Keynes denomina coste de uso a la suma, por un lado, de la cuantía de las compras de bienes efectuadas por los empresarios y, por otro lado, de la diferencia existente entre el valor que podría haber tenido su equipo de capital al final del período si no hubiera sido utilizado menos el valor real del equipo en ese momento y la cantidad invertida en su mantenimiento y mejora en dicho período (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 66). Por su parte, Keynes define el coste suplementario como la depreciación del equipo que no es usual pero que puede esperarse, esto es, el exceso de la depreciación prevista sobre la cantidad considerada en el coste de uso (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 56).

plazo, excepto en circunstancias anormales o revolucionarias» (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 91). Así, Keynes considera dados los factores subjetivos y concluye que la propensión a consumir solamente depende de los cambios en los factores objetivos (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 91).

6.1.1. Factores objetivos de la propensión a consumir

Keynes enumera seis factores objetivos que pueden provocar cambios en la propensión a consumir a corto plazo, a saber (ver Keynes, [1936] 1998, VII, pp. 91-95):

a) **Un cambio en la unidad de salario**. Al considerar la renta y el consumo en unidades de salario, Keynes elimina los efectos que las variaciones de los precios pueden ocasionar sobre la propensión a consumir, puesto que considera que un cambio en la unidad de salario altera aproximadamente en una misma proporción tanto el nivel de precios[69], como el consumo y la renta correspondiente a un determinado volumen de ocupación. No obstante, Keynes advierte que, en ciertos casos, **las variaciones en la unidad de salarios pueden influir sobre el consumo agregado de forma diferente que sobre la renta, en la medida en que puede alterar la distribución de la renta de una sociedad.**

Keynes prefirió no desarrollar esta cuestión en este contexto, dando por zanjado el tema de momento. Posteriormente, afirmaría en el Capítulo XIX al preguntarse por las repercusiones sobre el nivel de ocupación de una hipotética disminución de los salarios nominales, que una reducción de la unidad de salario conlleva una transferencia de renta de quienes perciben salarios a los otros agentes, lo cual probablemente tenderá a reducir la propensión a consumir. Asimismo, también supone una transferencia de empresarios a rentistas, teniendo en cuenta que, por un lado, una disminución de los salarios nominales reducirá los precios en una cierta cuantía y que, por otro lado, estos últimos tienen garantizada una

[69] En el caso en que el nivel de precios y los salarios no se muevan al unísono, la utilización de la unidad de salario para deflacionar las variables monetarias perdería validez. En este sentido, cabe recordar que el propio Keynes reconoce que, en condiciones de desempleo, el nivel de precios aumenta en mayor proporción que los salarios nominales a medida que aumenta la ocupación (ver Keynes [1936] (1998), p. 289).

determinada renta fija en términos monetarios. En este caso el resultado para la propensión a consumir es incierto, aunque si los rentistas representan la parte más rica de la comunidad, el efecto será también desfavorable (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 262).

b) **Un cambio en la diferencia entre renta y renta neta**. En este apartado Keynes recuerda que el consumo está determinado por la renta neta, de forma que una variación de la misma tendrá efecto sobre el consumo. Por tanto, independientemente de un cambio de la renta, si se modifica el nivel de renta neta como consecuencia de una variación en la consideración de la depreciación del equipo, este cambio puede influir sobre la propensión a consumir. No obstante, el propio Keynes reconoce que, salvo circunstancias especiales, este factor tiene escasa importancia.

c) **Cambios imprevistos en el valor de los bienes de capital**. Keynes considera que el consumo de las clases propietarias de riqueza es extraordinariamente sensible a cambios imprevistos en el valor de los bienes de capital, subrayando el autor inglés la relevancia de este factor entre los elementos susceptibles de ocasionar cambios a corto plazo en la propensión a consumir [70].

d) **Cambios en la tasa de descuento futura**. Aunque la tasa de descuento hace referencia a la preferencia relativa de bienes actuales sobre bienes futuros, Keynes identifica la misma, en términos aproximados, con el tipo de interés.

A largo plazo, es probable que las variaciones sustanciales en el tipo de interés tienda a modificar los hábitos sociales considerablemente, afectando así a la propensión a consumir en algún sentido, mientras que a corto plazo los cambios en el tipo de interés apenas tiene influencia directa en la propensión a consumir, excepto cuando se producen cambios relativamente importantes. Keynes apunta que la influencia más notable puede radicar en los efectos que suscitan tales

[70] Hansen ([1953] 1957, p. 77) sostiene que Keynes otorga una elevada importancia a este factor debido, sobre todo, a la experiencia vivida en la segunda mitad de los años veinte, en la que las importantes ganancias inesperadas en el mercado de valores contribuyeron a incrementar el consumo de los ricos por encima de la relación normal entre consumo y renta.

cambios sobre la apreciación de los bienes de capital, a la cual nos hemos referido el apartado anterior.

No obstante, de la teoría económica keynesiana se desprende igualmente que las variaciones en el tipo de interés tienen una importante incidencia indirecta en el consumo a través de la inversión. En efecto, una disminución del tipo de interés puede incrementar la inversión, lo cual supone un incremento de la renta, estimulando subsiguientemente el consumo (Keynes, [1936] 1998, VII, pp. 110-111).

e) **Cambios en la política fiscal**. Keynes subrayó el efecto que tienen los impuestos, especialmente cuando gravan los rendimientos que no proceden del trabajo, sobre la propensión a consumir. «Si la política fiscal se usa como instrumento deliberado para conseguir la mayor igualdad en la distribución de la renta, su efecto sobre el aumento de la propensión a consumir es, por supuesto, tanto mayor» (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 95)[71]. Por tanto, deja entrever que **una imposición progresiva que estuviese acompañada de una política de transferencias que alterase la distribución de la renta en aras de una mayor igualdad tiende a estimular la propensión a consumir**.

Precisamente, el uso de la política fiscal con el propósito de lograr una mayor igualdad distributiva que estimule la propensión a consumir es una de las cuestiones que Keynes se esforzó en defender después de la publicación de *The General Theory* ante el aluvión de críticas que su libro había provocado, en parte promovidas adrede por el autor para que el alcance de sus ideas fuese mayor. Podemos encontrar, al respecto, entre su correspondencia algunos escritos que enfatizan este aspecto, como la carta que envía a R. G. Hawtrey el 24 de Marzo de 1936, donde se muestra a favor de «un esquema de imposición directa que redistribuya la renta de tal forma que incremente la propensión a consumir», dejando patente una cuestión que estaba dando lugar a equívocos motivados por la influencia del pensamiento

[71] En este punto Keynes introduce una nota al pié de página donde advierte que «el efecto de la política fiscal sobre el crecimiento de la riqueza ha sido un motivo de importante confusión que, sin embargo, no podemos examinar adecuadamente sin la ayuda de la teoría del tipo de interés» (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 95). De esta forma, emplaza al lector a un tratamiento posterior del tema una vez presentada dicha teoría.

clásico: una medida de política económica de redistribución de la renta a favor de aquellos que tienen una mayor propensión a consumir no supone una disminución del ahorro, sino al contrario, un incremento de la producción y del ahorro (Keynes, [1936] 1998, XIV, pp. 14-17). Esto es, un aumento del consumo de una sociedad incrementa la producción y la renta de la misma, lo cual favorece, a su vez, el consumo y el ahorro agregado.

Por otro lado, en relación con el factor objetivo que nos ocupa, Keynes llama la atención sobre el hecho de que un cambio en la política gubernamental que pase de emitir deuda pública a la creación de fondos de reservas (o viceversa) puede ocasionar una severa contracción (o notable expansión) de la demanda eficaz. De esta forma, el autor británico sugiere que en aquellos períodos en los que la demanda eficaz sea insuficiente, los incrementos del gasto público deben ser financiados a través de la emisión de deuda pública para que su efecto expansivo sobre la demanda fuese mayor.

f) **Cambios en las expectativas acerca de la relación entre nivel de renta presente y futura**. El propio Keynes explica que si bien este factor puede afectar considerablemente la propensión a consumir de un individuo, es probable que, para la comunidad en su conjunto, se neutralice, salvo en situaciones extraordinarias.

En general, Keynes llega a la conclusión de que **la propensión a consumir es una función bastante estable**, siempre que hayamos eliminado los cambios en la unidad de salario. Los cambios imprevistos en el valor de los bienes de capital y las modificaciones sustanciales en el tipo de interés y en la estructura impositiva pueden producir ciertos cambios, aunque no es muy probable que tenga importancia en circunstancias ordinarias.

Como puede comprobarse, la **distribución de la renta** aparece en dos ocasiones en el análisis de los factores considerados, convirtiéndose, junto con los cambios imprevistos en el valor de los bienes de capital, en los principales elementos que afectan a la propensión a consumir. En este sentido, Keynes deja patente que **una mayor igualdad en la distribución de la renta supone una medida favorable para la propensión a consumir de una comunidad.**

Para comprender esta cuestión debe tenerse en cuenta que sólo cuando una persona o familia alcanza un nivel de renta que le permite disfrutar de cierto grado de comodidad, se plantea la posibilidad de ahorrar, absteniéndose de gastar una mayor proporción de su renta por regla general a medida que la misma se incrementa por encima de sus necesidades primarias (Keynes, [1936] 1998, XIV, p. 97). Así, si transferimos renta desde las capas de la sociedad más opulentas, que son las que menores porcentajes de sus rentas consumen, hasta los sectores poblacionales con menos recursos, la mayor parte de la renta transferida se dedicará al consumo en la medida en que dichos sectores aún poseen necesidades básicas insatisfechas, al tiempo que las unidades de gasto más pudientes variaran sus patrones de consumo en menor medida, consumiendo así un mayor porcentaje de su renta una vez realizadas las transferencias. Por tanto, en términos globales, parece lógico pensar que **una sociedad con una distribución de la renta más igualitaria debe presentar un mayor consumo agregado.**

Este razonamiento conduce a Keynes a afirmar, tanto en *The General Theory* como en algunos trabajos anejos, que **la propensión a consumir de una sociedad depende su la distribución de la renta**, al margen de otros factores. Así, por ejemplo, Keynes trata este aspecto en «The General Theory of Employment» que se publicó *en The Quarterly Journal of Economics* en 1937 o en un artículo en el que responde a ciertas observaciones planteadas a su *General Theory* y que se recogió en *The Review of Economic Statistics* en 1939, donde afirma que «la propensión a consumir de una comunidad puede depender de su distribución de la renta; y he llamado la atención sobre este factor repetidas veces en mi libro» (Keynes, [1939] 1973, XIV, p. 271).

6.1.2. Factores subjetivos de la propensión a consumir

Respecto a los factores subjetivos que determinan, junto con el nivel de la renta y los factores objetivos examinados con anterioridad, lo que se ha de gastar, Keynes presenta, en primer lugar, los motivos «que impulsan a los individuos a abstenerse de gastar sus ingresos». Se refiere a temas tales como (ver Keynes, [1936] 1998, VII, pp. 107-108):

a) **Precaución**: la formación de reservas para contingencias imprevistas.

b) **Previsión**: la provisión para necesidades futuras previstas, como la educación de la familia o la vejez.
c) **Cálculo**: un cierto consumo en el momento presente puede ser menos preferido que un mayor consumo futuro como consecuencia de la apreciación de los fondos ahorrados.
d) **Independencia**: disfrutar de una sensación de independencia y del poder de hacer cosas.
e) **Empresa**: disponer de recursos para realizar proyectos especulativos o de negocios.
f) **Orgullo**: legar una fortuna
g) **Avaricia**: para algunas personas, satisfacer la pura avaricia.

Asimismo, los factores subjetivos también se aplican a los patrones de conducta de las empresas y de los organismos gubernamentales[72]. En este caso, los motivos que esgrime son:

a) **el motivo empresa**: asegurar recursos para expandirse.
b) **el motivo liquidez**: reservar recursos para afrontar posibles emergencias y dificultades.
c) **el motivo mejoramiento**: asegurar recursos con objeto de mostrar el éxito de la dirección.
d) **el motivo prudencia financiera**: conservar una reserva financiera adecuada para hacer frente a la depreciación y obsolescencia del capital, así como para pagar deudas.

Keynes manifiesta que la intensidad de todos estos motivos depende de determinadas circunstancias particulares de cada sociedad, como, p. ej., la distribución de la riqueza y los niveles de vida establecidos. No obstante, Keynes considera que **estos elementos son estables y sólo están sujetos a cambios lentos y en largos períodos**, pues, la distribución de la riqueza, por ejemplo, está

[72] Fíjense que Keynes no sólo tiene en cuenta los motivos de ahorro de las empresas, sino que también considera aquellos que impulsan a los organismos gubernamentales a abstenerse de gastar. Es decir, Keynes incluye estos factores explicativos del consumo público en su teoría del consumo.

determinada de una manera más o menos permanente por la estructura social de la comunidad. Así, pues, los factores subjetivos varían a largo plazo como consecuencia de cambios sociales lentos que causan alteraciones muy graduales en el curso del tiempo en la propensión a consumir.

Nótese que Keynes contempla tanto la distribución de la renta como la distribución de la riqueza como elementos que influyen en la propensión a consumir. Sin embargo, existe un matiz importante que diferencia la incidencia de ambos elementos. La distribución de la renta aparece ligada a los factores objetivos, siendo susceptible de ser modificada mediante una oportuna política fiscal que puede afectar la propensión a consumir a corto plazo. Por su parte, la distribución de la riqueza actúa ponderando la relevancia que en una sociedad tiene cada uno de los motivos señalados para ahorrar, y cuyas variaciones son fruto de lentos cambios sociales muy dilatados en el tiempo. Dado el contexto en el que Keynes encuadra sus teorías, éste considera que la distribución de la riqueza viene dada y centrará su atención en las repercusiones que puede tener la distribución de la renta en la propensión a consumir.

6.2. Características de la propensión a consumir

Tras examinar los mencionados factores objetivos y subjetivos que, como hemos visto, pueden afectar a la propensión a consumir con más o menos intensidad, Keynes plantea ciertas características de la función que representa la propensión a consumir. Para ello, trae a colación, en primer lugar, una «ley psicológica» que consiste en que «los hombres están dispuestos, por regla general y como promedio, a aumentar su consumo a medida que su ingreso crece, aunque no tanto como el crecimiento de su renta» (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 96). Esto le permite decir que la **propensión marginal a consumir** ($\frac{dC_W}{dYn_W}$) es positiva, y menor que la unidad. En otras palabras, cuando la renta real neta de una comunidad aumenta o disminuye, el consumo real crecerá o disminuirá pero en menor cuantía.

Respecto a este concepto, Keynes puntualiza que «la satisfacción de las necesidades primarias inmediatas de un hombre y su familia es, generalmente, un motivo más fuerte que los relativos a la acumulación, que sólo adquieren predominio

efectivo cuando se ha alcanzado cierto margen de comodidad. Estas razones impulsarán casi siempre a ahorrar mayor proporción de la renta cuando la renta real aumenta» (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 97). Por tanto, **«la propensión marginal a consumir no es constante para todos los niveles de ocupación, y es probable que ofrezca por regla general, una tendencia a disminuir a medida que crece la ocupación** [el énfasis es nuestro]; es decir, cuando la renta real sube la sociedad deseará consumir una proporción gradualmente menor de la misma» (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 120).

Además de esta regla general, Keynes apunta dos aspectos que inciden sobre la propensión marginal a consumir en la misma dirección. En primer lugar, «el aumento de la ocupación tenderá, debido al efecto de los rendimientos decrecientes a corto plazo, a incrementar la proporción de renta agregada que corresponde a los empresarios, cuya propensión marginal individual a consumir es probablemente menor que la media de la comunidad en su conjunto» (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 121)[73]. En segundo lugar, el desempleo está asociado probablemente con el ahorro negativo en ciertos sectores, ya que los desempleados pueden estar viviendo de sus ahorros y los de sus amigos o de una ayuda pública que se financia parcialmente con préstamos. Así, un incremento de la ocupación «disminuirá gradualmente estos actos particulares de ahorro negativo y reducirá, por tanto, la propensión marginal a consumir más rápidamente de lo que hubiera ocurrido como consecuencia de un incremento igual de la renta real de la comunidad producido en circunstancias diferentes» (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 121).

Al hilo de estas reflexiones, cabe considerar **las consecuencias que tiene un incremento en el nivel de empleo y producción sobre la distribución de la renta**. Para Keynes «el empleo de un hombre más supone necesariamente una transferencia de renta de los que antes estaban empleados a los empresarios» (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 17), en la medida en que un aumento de la ocupación sólo puede ir acompañada de un descenso en los salarios reales que compense el efecto de los rendimientos decrecientes a corto plazo.

[73] Fíjense que Keynes está asumiendo que los grupos sociales con mayores niveles de rentas poseen una propensión marginal a consumir menor que la media de la comunidad.

Para entender estas ideas debemos tener presente que, de acuerdo con las tesis keynesianas, el salario real viene determinado por el producto marginal del trabajo. De esta manera, la aquiescencia de los trabajadores a ver reducido su salario real neutralizaba el rendimiento decreciente ocasionado por el hecho de aplicar más trabajo a un equipo capital determinado.

Así las cosas, puede concluirse que **un proceso de crecimiento del empleo y de la producción disminuye el poder adquisitivo de las clases asalariadas,** aumentando las rentas de los empleadores a un ritmo superior que la de los empleados y, por consiguiente, **acrecentando las desigualdades de renta entre los miembros de una comunidad**.

Conviene recalcar que con estas especulaciones Keynes nos pone sobre aviso de un posible empeoramiento de la distribución factorial de la renta, sin que ello quiera decir que una mayor ocupación perjudique la distribución personal de la misma. No en vano, no podemos olvidar en este sentido que un incremento del nivel de ocupación supone nuevas fuentes de ingresos para aquellos individuos que hasta entonces estaban desempleados.

En cualquier caso, estas consideraciones parecen estar en concordancia con la reseñada apreciación que Keynes utiliza como pórtico del Capítulo XXIV de *The General Theory* («Concluding notes on the Social Philosophy towards which the General Theory might lead») relativa a la arbitraria y desigual distribución de la renta y la riqueza que -junto con la incapacidad para alcanzar el pleno empleo- caracterizaba a la sociedad de su época (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 372), en la medida en que se pone de manifiesto el escepticismo de Keynes acerca de la equidad con la que el mercado reparte los beneficios del crecimiento.

Por otra parte, amén de la propensión marginal a consumir, Keynes considera la **propensión media a consumir** ($\frac{C_W}{Yn_W}$) en su análisis de la propensión a consumir, comparando los valores que presenta en relación con el nivel de riqueza de una

comunidad[74]. Así, en el caso de las comunidades pobres, la inversión representa una proporción pequeña de la renta y el consumo un porcentaje grande, siendo, por tanto, la propensión media a consumir relativamente importante. Keynes apostilla que **cuando aumenta la riqueza de una comunidad**, **la propensión media a consumir tiende a disminuir**, ya que aumenta el peso de la inversión en la renta agregada (ver Keynes, [1936] 1998, VII, p. 126).

Así las cosas, a partir de las ideas que Keynes presenta en el Libro III de su *General Theory* acerca de la función de consumo o propensión a consumir, si empleamos su propia nomenclatura, podemos sintetizar las **características** de la misma en las siguientes proposiciones:

a) La propensión a consumir es una función que relaciona el consumo y la renta neta del período, ambas magnitudes medidas en unidades de salario: $C_W = f(Yn_W)$

b) La propensión a consumir es una función relativamente estable que puede verse alterada por los cambios en los factores subjetivos y objetivos. Keynes considera los factores subjetivos dados y, entre los factores objetivos, resalta la importancia de los cambios en la distribución de la renta y en el valor de los bienes de capital.

c) La propensión marginal a consumir de una economía tiene un valor comprendido entre cero y la unidad: $0 < \frac{dC_W}{dYn_W} < 1$.

d) La propensión marginal a consumir es decreciente respecto a aumentos de la renta: $\frac{d\left(\frac{dC_W}{dYn_W}\right)}{dYn_W} < 0$.

[74] En este contexto, Keynes afirma que «la más pobre de dos comunidades comparadas lo es por motivos de subempleo. Pero el mismo razonamiento se aplica, mediante una fácil adaptación, si la pobreza se debe a una inferioridad en la destreza, la técnica o el equipo» (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 126).

e) La proporción de renta consumida decrece cuando la renta aumenta, es decir, la propensión media a consumir es decreciente respecto a incrementos en la renta: $\frac{d\left(\frac{C_W}{Yn_W}\right)}{dYn_W} < 0$.

En relación con estas dos últimas proposiciones, cabe plantearse la coherencia existente entre las mismas. Para ello, consideramos oportuno hacer uso del análisis matemático para completar las tesis que el autor de Cambridge sugirió en su *General Theory*.

$$\frac{d\left(\frac{C_W}{Yn_W}\right)}{dYn_W} = \frac{\frac{dC_W}{dYn_W}Yn_W - C_W}{Yn_W^2}$$

PmeC es decreciente $\Leftrightarrow \frac{\frac{dC_W}{dYn_W}Yn_W - C_W}{Yn_W^2} < 0 \Leftrightarrow \frac{dC_W}{dYn_W}Yn_W - C_W < 0 \Leftrightarrow$

$$\Leftrightarrow C_W > \frac{dC_W}{dYn_W}Yn_W \Leftrightarrow \frac{C_W}{Yn_W} > \frac{dC_W}{dYn_W} \Leftrightarrow \frac{\frac{dC_W}{C_W}}{\frac{dYn_W}{Yn_W}} < 1$$

Por tanto, la propensión media a consumir es decreciente si y sólo si la propensión media a consumir es mayor que la propensión marginal a consumir, o lo que es lo mismo, la elasticidad del consumo sobre la renta es menor que la unidad, es decir, está entre cero y uno.

Así las cosas, nos preguntamos si la función de consumo keynesiana cumple esta condición. Para contestar esta cuestión podemos analizar si la función $g(Yn_W) = C_W - \frac{dC_W}{dYn_W}Yn_W$ es positiva en todo su dominio, puesto que esta propiedad nos llevaría a concluir que $C_W > \frac{dC_W}{dYn_W}Yn_W$ y, por ende, a afirmar que la propensión media a consumir es decreciente a lo largo de todo el dominio de la función.

$$g(Yn_W) = C_W - \frac{dC_W}{dYn_W} Yn_W$$

$$\frac{dg(Yn_W)}{dYn_W} = \frac{dC_W}{dYn_W} - Y_W \frac{d^2C_W}{dYn_W^2} - \frac{dC_W}{dYn_W} = -Yn_W \frac{d^2C_W}{dYn_W^2}$$

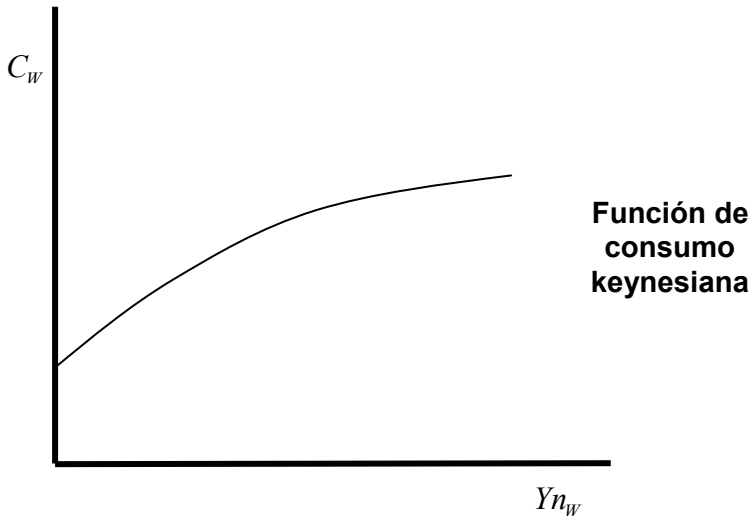
Dado que $\frac{d^2C_W}{dYn_W^2} < 0$ (propiedad de concavidad), podemos decir que $\frac{dg(Yn_W)}{dYn_W}$ es positiva y, por tanto, $g(Yn_W)$ es creciente.

Como es obvio, si existe un punto donde una función creciente es positiva, a partir de dicho punto la función es siempre positiva. Así, puesto que el consumo siempre toma un valor positivo incluso cuando la renta es nula, $g(Yn_W)$ es siempre positiva y, por consiguiente, $C_W > \frac{dC_W}{dYn_W} Yn_W$.

En definitiva, cabe concluir que **las características de la función de consumo que Keynes apunta son coherentes entre sí**, puesto que la concavidad de dicha función conlleva una propensión media a consumir decreciente y mayor que la propensión marginal. En otras palabras, una propensión marginal decreciente implica una propensión media decreciente

Podemos describir, por tanto, a la **función de consumo keynesiana** como una **función no lineal** (propensión marginal a consumir no es constante), **con la primera derivada** $\frac{dC_W}{dYn_W}$ **positiva** (propensión marginal a consumir positiva y menor que la unidad) y la **segunda derivada** $\frac{d^2C_W}{dYn_W^2}$ **negativa** (propensión marginal a consumir es decreciente) (ver Figura 6.1).

FIGURA 6.1



6.3. El multiplicador de la inversión

Como es sabido, para Keynes un gasto en inversión, privado o público, tiene múltiples efectos sobre la renta, y no se traducirá en una variación de la renta igual a la variación del gasto, sino más bien en un múltiplo de éste.

Keynes, basándose en un artículo de R. F. Kahn publicado en 1931, introduce el conocido concepto del **multiplicador de la inversión**, como el cociente que relaciona un incremento de la inversión con un incremento de la renta: $\Delta Y = k\ \Delta I$, siendo Y la renta, I la inversión y k el multiplicador. Éste nos indica que cuando existe un incremento en la inversión, la renta aumentará en una cantidad que es k veces el incremento de la inversión.

$$k = \frac{\Delta Y_W}{\Delta I_W} = \frac{\Delta Y_W}{\Delta Y_W - \Delta C_W} = \frac{1}{1 - \frac{\Delta C_W}{\Delta Y_W}} \approx \frac{1}{1 - \frac{dC_W}{dY_W}}, \text{ siendo } \Delta Y_W = \Delta C_W + \Delta I_W$$

Si identificamos $\frac{dC_W}{dY_W}$ con la propensión marginal a consumir, obviando el hecho de que el nivel de consumo de una economía es función de la renta neta en lugar de la renta en sí, tal como realiza el propio Keynes en este análisis, podemos comprobar como el tamaño del multiplicador viene determinado por el valor de la

propensión marginal a consumir, de manera que mientras más pendiente presente la función de propensión a consumir, mayor será el multiplicador. En general, el valor del multiplicador será superior a la unidad, ya que, en circunstancias normales, la propensión marginal a consumir es un valor positivo, inferior a uno y «mucho más cerca de la unidad que de cero» (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 118).

Por otra parte, al igual que nos hemos referido con anterioridad, en términos generales, al impacto de la distribución de la renta sobre la propensión a consumir de una economía, cabe plantearse, en particular, la influencia que ejerce la propia distribución de la renta sobre la propensión marginal a consumir y, por ende, sobre el multiplicador de la inversión.

A este respecto, entendemos que a partir de la teoría keynesiana parece deducirse que **una política redistributiva puede incrementar la propensión marginal a consumir de una sociedad**, dado que una redistribución de la renta en aras a aumentar la igualdad supone que aquellos individuos que aún no han satisfecho sus necesidades primarias mantengan prácticamente inalterada su disposición a consumir un alto porcentaje de un hipotético incremento de sus rentas, mientras que los grupos más favorecidos aumentan en cierta medida su propensión marginal a consumir toda vez que sus rentas se han visto reducidas con motivo de las transferencias realizadas.

De esta manera, de acuerdo con la reseñada expresión analítica del multiplicador, puede interpretarse que **una distribución de la renta más igualitaria conlleva un mayor multiplicador de la inversión,** pudiéndose afirmar, en consecuencia, que un aumento de la inversión incrementa, *ceteris paribus*, la renta en mayor cuantía en la medida en que la distribución de la misma muestre una mayor igualdad.

Por otro lado, conviene advertir que puede llegarse a la paradójica conclusión de que «una comunidad pobre, en la que el ahorro represente una proporción muy pequeña de la renta, estará más sujeta a fluctuaciones violentas que otra rica, en la que el ahorro sea una proporción mayor de la renta, y el multiplicador menor, en consecuencia» (Keynes, VII, [1936] 1998, p. 125).

En efecto, en un principio puede entenderse que si «la propensión marginal a consumir disminuye constantemente cuando nos aproximamos al pleno empleo, se deduce que cada vez será más difícil asegurar un nuevo aumento en la ocupación por medio de otro en la inversión» (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 127).

Pero este razonamiento hay que matizarlo. Para explicar esta cuestión, Keynes advierte la diferencia que existe entre los efectos de la propensión marginal a consumir y los de la propensión media a consumir. Ante una variación porcentual de la inversión, el efecto proporcional será mayor si la propensión marginal a consumir es alta; pero, hay que tener presente que el efecto absoluto será menor si la propensión media a consumir es también alta, como consecuencia de las variaciones de menor cuantía que se producen en el nivel de inversión. Así, «mientras el multiplicador es más grande en una comunidad pobre, el efecto de las fluctuaciones en la inversión sobre la ocupación será mucho mayor en la comunidad rica, suponiendo que en ésta la inversión corriente representa una porción mucho más grande de la producción corriente» (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 126).

Al hilo de esta disyuntiva, Keynes presenta la **elasticidad de la renta sobre la inversión** mediante la siguiente expresión analítica:

$$\frac{\frac{\Delta Y_W}{Y_W}}{\frac{\Delta I_W}{I_W}} = \frac{\Delta Y_W}{Y_W} \cdot \frac{Y_W - C_W}{\Delta Y_W - \Delta C_W} = \frac{1 - \frac{C_W}{Y_W}}{1 - \frac{\Delta C_W}{\Delta Y_W}} \approx \frac{1 - \frac{C_W}{Y_W}}{1 - \frac{dC_W}{dY_W}}$$

Si identificamos, de acuerdo con la aproximación que Keynes realiza en estos pasajes de su estudio, $\frac{C_W}{Y_W}$ y $\frac{dC_W}{dY_W}$ con la propensión media y marginal a consumir, respectivamente, y dado que de la teoría keynesiana se desprende que la propensión media a consumir es mayor que la propensión marginal, esto es $\frac{C_W}{Yn_W} > \frac{dC_W}{dYn_W}$, puede concluirse que el valor de la elasticidad será siempre inferior a la unidad. Por otro lado, a partir de la anterior expresión puede deducirse que el efecto de un incremento de la inversión sobre la renta será mayor en términos porcentuales en la medida en que menor sea la diferencia entre la propensión media y marginal a

consumir. Así, si atendemos a las reseñadas consideraciones de Keynes acerca del mayor impacto de las variaciones de la inversión sobre la ocupación en las sociedades ricas, dicha diferencia debe tender a reducirse.

A este respecto, cabe plantearse en que medida a partir de las características que Keynes otorga a la función de consumo puede concluirse que la diferencia entre la propensión media y marginal a consumir decrece al aumentar el nivel de renta.

En este sentido, partiendo de que $\frac{C_W}{Yn_W} > \frac{dC_W}{dYn_W} \Leftrightarrow \frac{C_W}{Yn_W} - \frac{dC_W}{dYn_W} > 0$, necesitaríamos demostrar que $\frac{d(\frac{C_W}{Yn_W} - \frac{dC_W}{dYn_W})}{dYn_W} < 0$ para corroborar analíticamente la mencionada propiedad y, por ende, el hecho de que el impacto de un aumento de la inversión sobre la renta será mayor en tanto en cuanto se incremente el nivel de renta. No obstante, hay que decir que, una vez analizado detenidamente esta problemática, estamos en disposición de afirmar con bastantes garantías que los elementos de juicio que Keynes aporta en su estudio son insuficientes para inclinarnos al respecto.

6.4. Principales desarrollos de la teoría del consumo a raíz de la aportación keynesiana

A partir de la revolución científica keynesiana, son numerosos los estudios que se ocuparon de la contrastación empírica de la función de consumo de Keynes, a la luz de los avances que estaban acaeciendo en Econometría. Ahora bien, la mayoría de las relaciones funcionales que se derivaron de estos primeros trabajos no son más que una **versión simplificada de la teoría de Keynes**. Este hecho tiene su relevancia en la medida en que dicha simplificación ha sido transmitida en muchas ocasiones como la auténtica función de consumo keynesiana. En concreto, esta particular interpretación, que se conoce en la literatura económica como la **hipótesis de la renta absoluta (AIH)**, se suele resumir en las siguientes proposiciones (ver, p. e., Thomas, 1985):

a) El consumo real es una función «estable» de la renta real disponible del período: C=f(Y).

b) La propensión marginal a consumir tiene un valor comprendido entre cero y la unidad: $0 < \frac{dC}{dY} < 1$.

c) La propensión media a consumir es mayor que la propensión marginal a consumir: $\frac{C}{Y} > \frac{dC}{dY}$.

d) La proporción de renta consumida decrece cuando la renta aumenta, es decir, la propensión media a consumir es decreciente respecto a incrementos en la renta: $\frac{d\left(\frac{C}{Y}\right)}{dY} < 0$.

Aunque en estas proposiciones no se hace alusión a la invariabilidad de la propensión marginal a consumir, la función de consumo que se deriva de esta hipótesis se suele presentar como una relación lineal que cumple las proposiciones reseñadas:

$$C = \alpha + \beta Y\ ,\ \ \alpha > 0\ ,\ \ 0 < \beta < 1$$

Como puede comprenderse, al margen de la estabilidad de la función de consumo, de esta expresión se deriva que la función de consumo es lineal, presenta pendiente positiva y menor que la unidad, su ordenada en el origen de coordenadas es positiva[75] y, al ser lineal y con propensión marginal a consumir menor que la unidad, su propensión media a consumir es decreciente.

---

[75] El hecho de que $\frac{C}{Y} > \frac{dC}{dY}$ implica que $\alpha > 0$ en la función lineal, tal como puede comprobarse fácilmente. De hecho, dado que la propensión media puede expresarse como $\frac{C}{Y} = \frac{\alpha}{Y} + \beta$, $\frac{C}{Y} > \frac{dC}{dY}$ siempre que $\alpha > 0$ (ver Uriel *et al.*, 1990, pp. 3-5).

Esta función de consumo específica predominó en los trabajos empíricos de los últimos años treinta y la década de los cuarenta, asignándole el apellido keynesiano en muchos casos. En un principio, los resultados obtenidos parecían altamente favorables. Utilizando series temporales, simples relaciones lineales proporcionaban excelentes ajustes a los datos agregados de consumo y renta disponible, si bien las funciones que mejor se ajustaban a estos datos mostraban una propensión marginal a consumir decreciente a medida que aumentaba el nivel de renta, aunque con una valor siempre comprendido entre cero y la unidad (Rojo, 1965, p. 57). Pero **a finales de los cuarenta aparecieron los primeros contratiempos**.

En primer lugar, los economistas pensaban que la estabilidad de la función de consumo permitía convertirla en la piedra angular de los modelos macroeconómicos con finalidad predictiva. Así, algunos autores, extrapolando al futuro las funciones de consumo estimadas con los datos del período prebélico, predijeron un alto volumen de paro en los Estados Unidos para los años de la segunda postguerra. Su fracaso fue estrepitoso y los niveles de consumo para los volúmenes de renta real alcanzados eran sistemáticamente superiores a los valores predichos mediante la extrapolación. Este desplazamiento ascendente de la función refutaba abiertamente la hipótesis de una fuerte estabilidad en la relación funcional entre los niveles de consumo y de renta reales de cada periodo. Algunos autores pensaban que para seguir sosteniendo la estabilidad de la función de consumo era necesario, al menos, reformularla introduciendo nuevas variables que explicara esos desplazamientos desde dentro de la función (ver Rojo, 1965, pp. 47-88).

En segundo lugar, en un estudio elaborado por Kuznets (1946) con objeto de contrastar la hipótesis keynesiana para el período 1869-1938, este autor recopiló información relativa a cifras anuales medias de consumo y renta de los Estados Unidos para décadas con superposición de cinco años, obteniendo excelentes ajustes por mínimos cuadrados con funciones lineales de la forma

$$C = \beta Y$$

Esta relación funcional implicaba una proporcionalidad a largo plazo entre consumo y renta y, por ende, una propensión media a consumir constante (e igual a la marginal). Así, Kuznets concluyó que, sin tener en cuenta los cambios cíclicos en

el consumo y la renta, la propensión media a consumir parecía ser constante a largo plazo (Kuznets, 1946). De esta forma, los investigadores se encontraban inmersos en un atolladero del que no sabían salir. Mientras que los estudios temporales a corto plazo corroboraban la AIH, las funciones de consumo a largo plazo parecían rechazarla.

En tercer lugar, la evidencia empírica mostraba que los datos transversales procedentes de encuestas sobre ingresos y gastos familiares proporcionaban una propensión marginal a consumir inferior a la estimada en estudios de corte temporal (ver Buting, 1989, pp. 347-348). Se trataba de otra inconsistencia que sembraba la desconfianza entre los autores en relación con la AIH.

Así las cosas, las contradicciones entre las funciones de consumo a largo y a corto plazo, así como las discrepancias de los estudios de corte temporal y transversal hicieron temblar los cimientos de la AIH. Sin lugar a dudas, estas aparentes incoherencias fueron las semillas que alimentaron la necesidad de avanzar en el estudio de la función de consumo (ver Spanos, 1989), desembocando dicha situación en el desarrollo de nuevas teorías sobre el consumo tales como las conocidas hipótesis de renta relativa (RIH), renta permanente (PIH) y ciclo vital (LCH)[76]. De esta forma, puede afirmarse que **las teorías alternativas a la AIH fueron inicialmente motivadas por consideraciones empíricas más que teóricas**.

Uno de los primeros intentos por explicar estas contradicciones lo proporciona la **hipótesis de renta relativa** (**RIH)** de Duesenberry (1949). En efecto, con el propósito de analizar la aparición de una propensión media a consumir decreciente en los estudios transversales y constante en ciertos trabajos temporales, Duesenberry concluyó que en un momento del tiempo la propensión media a consumir de un individuo se puede considerar como una función decreciente de la posición que ocupe en la distribución de la renta (Hadjimatheou, 1987, p. 3). Esta

[76] Al margen de estos desarrollos teóricos, han sido numerosos los estudios empíricos que se han realizado a raíz de esta situación utilizando distintas funciones de consumo con características específicas (modelos DHSY, HUS, DH, etc.)(ver Bollerslev y Hylleberg, 1985; Gausden y Brice, 1995; Carruth *et al*., 1999; etc.)

idea subraya la importancia de la renta relativa -frente al nivel absoluto de renta- como determinante de la proporción de renta consumida. Las unidades familiares situadas en estratos de renta relativamente bajos tenderán a emular a aquellas con mayores niveles de renta, aumentando su proporción de renta consumida. Por su parte, las familias con rentas relativamente altas mostrarán proporciones más altas de ahorro. Por consiguiente, al aumentar en el tiempo la renta total de la colectividad sin importantes variaciones en la distribución relativa de la renta, la proporción total de renta consumida tenderá a mantenerse estable.

Fíjense que este acercamiento al problema no supone un distanciamiento radical de la AIH[77]. Un aspecto colateral que podemos traer brevemente a escena por su conexión con el objeto central de esta tesis hace alusión a la postura de Duesenberry acerca de la reducción del consumo agregado que supondría una redistribución de la renta de ricos a pobres. Johnson (1951) puntualiza esta tesis y considera que el efecto depende del tipo de interdependencia de las preferencias de los consumidores. En un primer tipo de actitud, que el autor denomina «emulación», el consumidor está deseoso por consumir bienes en cantidad y calidad semejante a los consumidos por los grupos de renta superiores a él. Por su parte, un segundo tipo de actitud denominado «superioridad», el consumidor está deseoso por consumir bienes en mayor cantidad y de mejor calidad que los consumidos por las personas con rentas más bajas que las suyas. Johnson concluye que la teoría de Duesenberry tiene un importante matiz sociológico y una redistribución de la renta en aras de la igualdad disminuye el consumo agregado si la «emulación» es el tipo predominante de interdependencia, aumentando el consumo cuando predomina el tipo «superioridad».

[77] El propio Keynes comulgaba en parte con esta tesis en la medida en que sostenía que las necesidades de los seres humanos «están divididas en dos clases: las que son absolutas en el sentido de que las experimentamos cualquiera que sea la situación en que se encuentran nuestros prójimos, y las que son relativas únicamente por el hecho de que su satisfacción nos eleva por encima y nos hace sentir superiores a nuestros prójimos» (Keynes, [1930] 1972, IX, pp. 365-366).

La principal separación respecto a la teoría del consumo «keynesiana» ocurrió con la aparición de la **hipótesis de renta permanente (PIH)** y, más o menos contemporáneamente, la **hipótesis del ciclo vital (LCH)**. Por un lado, M. Friedman (1957) propuso la PIH que sostiene que el consumo responde principalmente a la renta permanente, siendo tal relación de proporcionalidad. Esta noción de renta permanente hace referencia al nivel de renta considerado cuando se eliminan las influencias temporales o transitorias. Por otro lado, F. Modigliani y R. Brumbeg [1954] (1986) proponen la LCH, que supone que los individuos ahorran para uniformar la cantidad de consumo a lo largo de toda su vida.

A pesar de sus diferencias, las hipótesis de Friedman y de Modigliani-Brumberg se orientan en una misma dirección: reducen la importancia de la renta del período en la determinación de los planes de gasto de los consumidores y buscan la variable independiente fundamental de la función de consumo en relación con un concepto de «renta normal» -renta media que los individuos esperan ganar durante su horizonte de planificación-.

Estas teorías han dominado la literatura económica durante décadas, siendo incorporadas en algunos manuales de Economía con todos los honores desplazando incluso a las predecesoras (ver, p. ej., Hall y Taylor, [1991] 1992). Pero, **¿en qué medida la función de consumo keynesiana se corresponde con la AIH?. ¿Tiene sentido apoyarnos en la propensión a consumir de Keynes para explicar ciertos aspectos de la realidad económica contemporánea?** Son cuestiones de singular importancia para un economista que se erigen en nuestro horizonte a estas alturas de la investigación.

6.5. La función de consumo keynesiana *versus* la AIH

Como hemos comentado más arriba, las aparentes contradicciones presentadas por determinados estudios empíricos pusieron en entredicho la validez de la AIH y desencadenaron la aparición de nuevas aportaciones intentando cubrir una parcela de la Ciencia Económica que parecía sin dueño. Pero la paulatina desacreditación de esta hipótesis a partir de los años centrales del siglo pasado también sacudió a las tesis keynesianas, dada la estrecha relación que parecía existir entre las mismas.

A este respecto, cabe subrayar, no obstante, la presencia **de ciertas divergencias que separan a ambas propuestas**. En particular, cabe traer a colación dos grandes diferencias entre la función de consumo de Keynes y la denominada AIH, a saber:

a) **La AIH considera una función de consumo lineal mientras que la teoría keynesiana sugiere una función positiva, no lineal y cóncava.**

b) **La AIH no tiene en cuenta los factores objetivos y subjetivos que influyen en el consumo y que pueden afectar a la propensión a consumir.**

Veamos por separados ambos aspectos:

a) En efecto, en la mayoría de los manuales de Economía la función de consumo calificada como keynesiana suele presentarse como una **función lineal** dada la identificación de la AIH con las ideas keynesianas. En un primer momento, esta relación funcional lineal pudo ser considerada por su simplicidad en la estimación. No debemos olvidar que las primeras estimaciones de la función de consumo se realizaron en últimos años de la década de los treinta, estando la Econometría aún poco desarrollada. Además, como reconoce Borguese (1993, p. 67), en estos trabajos «el principal objetivo de la AIH no era el consumo agregado per se, sino las estimaciones de la propensión marginal a consumir de cara a su utilización en el multiplicador», con lo que las estimaciones mediante la función lineal pudieron parecer propicias, dada la bondad del ajuste que se alcanzaba y la posibilidad de obtener directamente una estimación de la propensión marginal a consumir. Así, cabe pensar que la consideración inicial de la función de consumo keynesiana como lineal pudo obedecer principalmente a razones econométricas[78].

Algunos investigadores, sin embargo, no han seguido la línea predominante y han considerado distintas funciones de consumo no lineales. Así, entre los estudios empíricos que se realizaron antes de los cincuenta intentando contrastar la postura

[78] Algunos autores sugieren que las primeras funciones de consumo lineales pudieron tener un origen distinto al de *The General Theory*. Sin embargo, por nuestra parte, entendemos, en línea con Borghese (1993, p. 65), que no es una casualidad el hecho de que estos modelos fueran denominados keynesianos.

de Keynes, pueden encontrarse diversas formas funcionales no lineales (ver Thomas, 1989, pp. 146-149).

b) Por otro lado, en relación con la consideración de los **factores subjetivos y objetivos** que influyen en el nivel de consumo, Keynes supone que los factores subjetivos vienen dados y que la propensión a consumir depende solamente de los cambios en los factores objetivos. Sin embargo, la versión simplificada de la postura keynesiana que más se ha difundido omite la influencia de estos factores y limita su análisis a la relación consumo-renta, siendo éste un estudio incompleto a todas luces.

Los factores subjetivos incluyen una serie de características psicológicas y de prácticas e instituciones sociales que configuran unos determinados patrones de conducta profundamente arraigados en cada sociedad. Así, al comparar la función de consumo de varias comunidades, se puede apreciar que en ciertos casos el nivel de renta consumida es sistemáticamente superior al de otros, debido a la diversidad existente en la confluencia de factores que determina los patrones de consumo de cada sociedad. Así, p. ej., Estados Unidos presenta sistemáticamente un porcentaje de renta consumida superior al de los países europeos de la OCDE, y éstos, a su vez, superan las cifras de Japón (ver, p. ej., Hadjimatheou, 1987, p. 31).

En cuanto a los factores objetivos, Keynes incorpora, como hemos señalado con anterioridad, aspectos como los cambios en las unidades de salario, los cambios imprevistos en el valor de los bienes de capital, las modificaciones sustanciales en los tipos de interés y los cambios en la política fiscal.

Estos factores pueden incidir a corto plazo en el nivel de consumo, influyendo, por ende, en la propensión a consumir. En consonancia con la tesis de Keynes, cualquier cambio considerable acaecido en la función de consumo a corto plazo debe tener su origen, al menos en condiciones normales, en relación con los citados factores objetivos.

Keynes no especifica, pues, la distribución de la renta como un factor objetivo sino que lo incluye en relación con los cambios en la unidad de salario y en la política fiscal. De hecho, a la vista del tratamiento que le otorga, puede considerarse, junto con los cambios imprevistos en los valores de los bienes de capital, como uno

de los principales elementos que inciden sobre el consumo, tal como reconoció la propia señora Robinson cuando estableció explícitamente que «la influencia más importante sobre la demanda de bienes de consumo está en la distribución de la renta» (Robinson, 1943, p. 3).

Recordemos que el autor inglés sugiere que una redistribución de la renta que favorezca la igualdad distributiva repercutirá en el consumo de las familias afectadas y, consecuentemente, en el consumo de la economía en su conjunto. Este incremento parece estar relacionado con el hecho de que los incrementos de consumo en que incurren las capas más desfavorecidas son de mayor importancia que las disminuciones que se producen en las capas más altas de la sociedad transmisoras de rentas, en la medida en que las familias de las clases populares continúan consumiendo un alto porcentaje de sus rentas en pro de satisfacer sus necesidades primarias, mientras que las familias más opulentas, por su parte, no reducen en demasía su consumo.

Aunque la conexión entre distribución de la renta y consumo agregado no ha gozado precisamente de tanto protagonismo como otras partes del pensamiento keynesiano, podemos traer a colación algunas consideraciones realizadas por ciertos autores a raíz de la aparición de *The General Theory*. Así, cabe citar, p. ej., las especulaciones de Harris ([1947] (1965), p. 223) cuando se cuestiona la inclusión de otras variables explicativas en la función de consumo amén de la renta, sosteniendo la conveniencia de introducir algún indicador de la distribución de la renta. Sin embargo, acto seguido este autor sugiere que dicha inclusión no es siempre necesaria, ya que la distribución de la renta puede considerarse como una función del nivel de renta. Asimismo, Thalberg (1964, p. 51) valora la importancia que tiene la omisión de la distribución de la renta en la función de consumo, concluyendo que, aunque se trata de una laguna importante, la exclusión puede ser menos trascendente al considerar sus efectos sobre la demanda eficaz en un contexto de profunda depresión que en una situación cercana al pleno empleo.

En cualquier caso, **parece incuestionable el distanciamiento entre la hipótesis de renta absoluta y la teoría keynesiana en relación con los dos puntos que hemos señalado**. A diferencia de las proposiciones de la AIH, Keynes presentó en *The General Theory* una función de consumo no lineal y susceptible de

sufrir alteraciones ante ciertas variaciones de los factores objetivos, en particular en lo referente a la distribución de la renta como uno de los principales elementos a considerar.

6.6. Unas reflexiones sobre la validez de la función de consumo keynesiana

Son muchos los investigadores que han cuestionado la validez de la función de consumo de Keynes, sobre todo a raíz del reseñado descrédito sufrido por la AIH. Repasemos brevemente las aparentes incoherencias empíricas que pusieron en entredicho la AIH con objeto de dilucidar hasta que punto pueden incumbir a la teoría keynesiana.

En primer lugar, la AIH fue criticada en relación con su proposición acerca de la estabilidad de la función de consumo y su posible utilización predictiva. La «catástrofe predictiva de la posguerra», como denominan algunos autores (ver Obregón, 1983, p. 115), demostró que la función de consumo norteamericana se había desplazado en el período posterior a la Segunda Guerra Mundial respecto a la época prebélica. Pues bien, Keynes plantea la posibilidad de que ocurran ciertos cambios en la función de consumo debido a las variaciones de los factores objetivos y subjetivos. Por tanto, la estabilidad en la función de consumo de la que hace gala la AIH aparece matizada en el pensamiento keynesiano. Así, los cambios acaecidos en la función de consumo en este lapso de tiempo y la teoría keynesiana no son, en principio, incompatibles, sino que, al contrario, pueden tener parte de explicación en algunos de los factores que Keynes aduce.

En este sentido, algunos estudios reflejan una importante reducción de la desigualdad y la pobreza en Estados Unidos a finales de los 30 y principios de los 40 que, asociadas con el programa *New Deal* y con la Segunda Guerra Mundial, se considera como «una de las grandes revoluciones sociales de la historia» (ver Plotnick *et al*., 1998, pp. 51-75). Sin duda, este hecho pudo ser una de las causas por la cual la función de consumo se desplazara hacia arriba, amén de otros importantes cambios estructurales que trajo consigo el conflicto bélico, perjudicando

la capacidad de predicción de las funciones de consumo estimadas hasta esa fecha[79].

En segundo lugar, cabe incidir en la conclusión de Kuznets en torno a la relación proporcional entre consumo y renta a largo plazo que llevó a los economistas a creer en la existencia de dos tipos de funciones de consumo según el horizonte temporal considerado. En relación con esta cuestión, hay que decir que la teoría keynesiana está referida al corto plazo y no se pronuncia al respecto.

En tercer lugar, en cuanto a las diferencias entre las estimaciones proporcionadas por estudios temporales y transversales, cabe llamar la atención acerca de la naturaleza de los datos que se estaba manejando en cada caso. Mientras que los estudios temporales tenían en cuentas datos agregados, la información utilizada en los estudios transversales provenían de encuestas sobre ingresos y gastos de las familias. De esta forma, las principales divergencias aparecían al intentar comparar datos microeconómicos con agregados macroeconómicos. Buting (1989, pp. 348-350) aduce que la reestimación mediante tecnología informática de algunas de las funciones de consumo que alertaron sobre estas discrepancias utilizando los datos empleados originalmente han ratificado las diferencias encontradas entre las funciones de consumo procedentes de estudios temporales y transversales. Sin embargo, apostilla Buting, estas diferencias son frutos de consideraciones estadísticas más que de diferencias fundamentales en el comportamiento económico. Para comparar ambas funciones se deben utilizar las mismas unidades de gasto, bien el gasto de las familias o bien el gasto agregado, pero nunca comparar el gasto familiar, por un lado, y el consumo agregado, por otro, puesto que podemos incurrir en conclusiones erróneas.

En conclusión, a tenor del análisis efectuado hasta ahora, **las divergencias existentes entre la función de consumo de Keynes y la AIH nos impiden negar la validez de la teoría keynesiana con los mismos argumentos utilizados contra la AIH**.

---

[79] Algunos autores sugieren otras razones que impulsaron el desplazamiento de la función de consumo. Así, Smithies (1945) cita entre las causas, además de insistir en la

Ahora bien, no cabe duda que nos podemos cuestionar la validez de las propuestas keynesianas atendiendo a otras circunstancias. Así, en primer lugar, deberíamos sopesar la importancia de la «**renta corriente»** y la **«renta normal»** en la determinación del consumo. Recordemos que tanto la teoría de la renta permanente como la del ciclo vital suponen que el consumo que realizan los agentes económicos es en buena medida independiente de la renta que obtienen los individuos. Aunque se pueden encontrar opiniones contrapuestas en la Academia, cabe mencionar, en este sentido, un trabajo de Berenguer (1990) en el que, partiendo del modelo desarrollado por Hall (1978), se rechaza empíricamente la anterior premisa para el caso de la economía española, concluyendo, por tanto, que la renta corriente tiene un importante peso en la configuración del consumo.

Por otro lado, podemos plantearnos otros aspectos, como la forma de la función de consumo o la influencia de la distribución de la renta sobre este componente de la demanda, que son precisamente dos de las grandes cuestiones que separan a la teoría keynesiana de la AIH.

En lo que respecta a la **forma funcional**, parece evidente que la forma creciente y cóncava que Keynes propone se manifiesta en mayor medida en los estudios transversales con datos microeconómicos que en los análisis temporales con datos macroeconómicos, donde la relación entre el consumo y el nivel de renta es claramente lineal. Así lo acreditan los numerosos estudios realizados en este campo e, incluso, los propios manuales de Economía (ver, p. ej., Samuelson y Nordhaus, [1948] 1996, pp. 431-443). Además, la bondad de los ajustes econométricos para estos modelos lineales a lo largo del tiempo es aparentemente muy elevada, debido, en buena parte, a la cointegración existente entre las variables, pues, no en vano, el consumo privado supone un importante porcentaje de la renta, siendo el movimiento de ambas variables bastante parejo.

No obstante, cabe insistir en el hecho de que los estudios temporales y los denominados análisis *cross-section* presenten distintas formas funcionales puede estar relacionado con cuestiones estadísticas más que con el propio comportamiento

---

mayor igualdad en la distribución de la renta, las migraciones del campo a la ciudad y la introducción de nuevos bienes de consumo (ver Smithies, 1945, pp. 1-14).

de los agentes económicos. Asimismo, algunos autores han puesto de manifiesto, en general, las dificultades que entraña la agregación de pautas individuales de cara a la realización de análisis macroeconómicos, especialmente, en relación con la heterogeneidad que presentan los distintos grupos de población - nivel de renta, tamaño del hogar, edad, nivel educativo, localización geográfica, situación laboral, etc.- (ver Stoker, 1993), la cual puede derivar en la obtención de conclusiones en términos agregados relativamente divergentes con los resultados que se desprenden de la observación de los datos microeconómicos.

Por nuestra parte, entendemos que la función de consumo parece ser un claro ejemplo al respecto, de forma que debemos matizar en este sentido la supuesta inconsistencia de la tesis keynesiana en relación con la evidencia empírica que emana de los estudios macroeconómicos de carácter temporal.

Por otro lado, para pronunciarnos acerca de la **influencia de la distribución de la renta sobre el consumo** pretendemos llevar a cabo más adelante un análisis empírico que nos permita aportar un haz de luz en este asunto, dadas las importantes consecuencias que se desprenden de la misma y el destacado lugar que ostenta en la relación entre distribución de la renta y crecimiento económico en el pensamiento keynesiano.

7. EL PAPEL DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA EN LA INVERSIÓN EN EL PENSAMIENTO KEYNESIANO

7.1. Factores explicativos del gasto en inversión

Probablemente, la contribución más notable de Keynes fue el estudio de la propensión a consumir. Se trataba, a su juicio, junto con el análisis de la eficiencia marginal del capital y el tipo de interés, de las tres lagunas principales que debía llenar la Ciencia Económica. Precisamente, Keynes empleó estos dos últimos conceptos en el análisis del gasto en inversión[80].

En primer lugar, hay que decir que aunque el economista británico pone el acento en el estudio de la inversión como componente de la demanda, apunta la conveniencia de incrementar la misma no sólo con objeto de expandir la demanda agregada, sino también consciente de las grandes ventajas sociales que se derivan de aumentar el stock de capital hasta que éste deja de ser escaso (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 325).

Para Keynes, el nivel de inversión viene determinado por aquel punto en el que la eficiencia marginal del capital es igual al tipo de interés, de lo cual se deduce que el volumen existente de inversión depende en parte de la eficiencia marginal del capital y en parte del tipo de interés. En otras palabras, «puede decirse que la curva de la eficiencia marginal del capital rige los términos en que se demandan fondos disponibles para nuevas inversiones; mientras que el tipo de interés rige las condiciones en que se proveen actualmente dichos fondos» (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 165). Así, pues, necesitamos conocer los factores que influyen sobre el tipo de interés y sobre la eficiencia marginal del capital para comprender como se determina el nivel de inversión en el sistema keynesiano.

---

[80] Cuando Keynes hace alusión al término inversión en *The General Theory* se está refiriendo a la inversión en capital fijo. Anteriormente, Keynes había clasificado la inversión en tres rúbricas en el *Treatise on Money*, a saber: inversión en capital fijo, en capital circulante y en capital líquido (ver Keynes, [1930] 1971, V, pp. 115-118). En la inversión en capital fijo incluye las inversiones específicamente empresariales, considerando que en el mundo moderno probablemente al menos tres cuartas partes de la inversión en capital fijo lo constituyen las tierras, edificios, carreteras y ferrocarriles (Keynes, [1930] 1971, VI, p. 88).

7.1.1. El tipo de interés

Un error de las teorías clásicas, según la tesis keynesiana, está en reconocer que el tipo de interés es una recompensa al ahorro, ya que «si un hombre atesora sus ahorros en efectivo no gana interés [...] **El tipo de interés es la recompensa por privarse de liquidez durante un período determinado**» (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 167). El tipo de interés no equilibra la demanda de recursos para invertir con la disposición de abstenerse del consumo presente, sino que recompensa la privación de liquidez durante un período de tiempo. Así, pues, Keynes señala que el tipo de interés está determinado por **la preferencia por la liquidez, esto es, el deseo de conservar la riqueza en efectivo, y la cantidad de dinero disponible**.

El autor británico sostiene que existen tres motivos para mantener dinero: 1) el motivo transacción, 2) el motivo precaución, y 3) el motivo especulación. El motivo transacción se refiere a la necesidad de efectivo para las operaciones corrientes de cambios personales y de negocios. El motivo precaución hace referencia al deseo de poder disponer de liquidez para futuras necesidades y contingencias no previstas. El motivo especulación, sin embargo, se refiere al deseo de conservar los propios recursos en forma líquida con objeto de aprovechar los movimientos del mercado.

La preferencia por la liquidez debido al motivo transacción y al motivo precaución está influenciada por el nivel de renta y de manera limitada por el tipo de interés, mientras que la preferencia por la liquidez por el motivo especulación es más sensible a los cambios en el tipo de interés (Keynes, [1936] 1998, VII, pp. 170-171).

Respecto al motivo transacción, Keynes distingue dos apartados: a) el motivo negocios y b) el motivo renta. El motivo negocios se refiere al hecho de conservar efectivo entre el momento en que se incurre en costes de negocio y aquel en el que se cobran las ventas. Por su parte, el motivo renta hace alusión a la necesidad de mantener liquidez entre la recepción de la renta y su gasto. Este motivo depende del nivel de renta y el tiempo que transcurre por término medio entre la recepción del dinero y su gasto, siendo de especial consideración la **velocidad-renta del dinero** para valorar su importancia.

Keynes define la **velocidad-renta del dinero** como el cociente entre el nivel de renta y la cantidad de dinero mantenida para satisfacer los motivos transacción y precaución. El valor de este cociente depende de circunstancias tales como el carácter de la organización bancaria e industrial, los hábitos sociales, la distribución de la renta entre las diferentes clases y el coste real de conservar efectivo ocioso (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 201)[81].

A partir de estas palabras, aunque Keynes no es explícito al respecto, entendemos que **una distribución de la renta más igualitaria puede estimular la velocidad-renta del dinero**[82] **y reducir, subsiguientemente, la preferencia por la liquidez**, dada la relación negativa existente entre la velocidad-renta del dinero y la cantidad del mismo. De esta forma, una mejor distribución de la renta conllevaría un decremento del tipo de interés, favoreciendo, pues, el gasto en inversión a través de las mencionadas variables intermedias. No obstante, debemos tener presente que Keynes otorga una relevancia menor a la influencia de la velocidad-renta del dinero en la preferencia por la liquidez en relación con el papel que desempeña la renta y el tipo de interés.

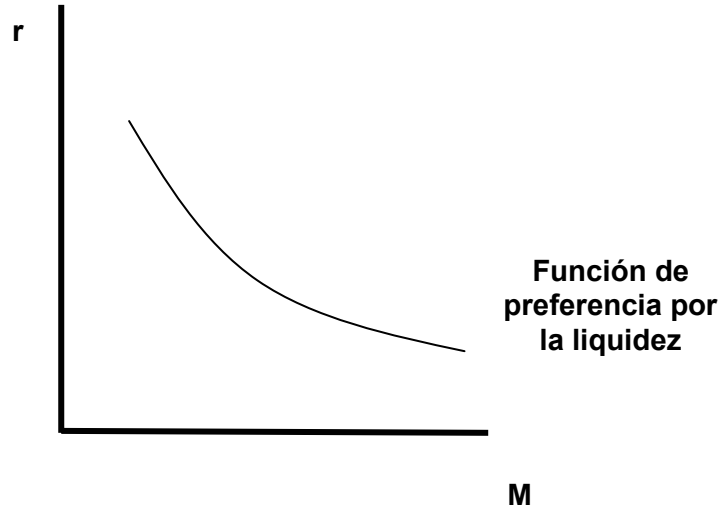
En términos generales, **la función de preferencia por la liquidez** que liga la cantidad de dinero con el tipo de interés viene dada por una relación funcional que muestra cómo la cantidad de dinero (M) va aumentando a medida que disminuye el tipo de interés (r) (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 171) (ver Figura 7.1).

---

[81] Para una mejor comprensión del significado de la velocidad-renta de dinero cabe recordar que, en palabras de Mankin ([1992] 1997, pp. 196-197), la velocidad-renta del dinero, la cual este autor define como el cociente entre el PIB nominal y la cantidad de dinero, indica el número de veces que una unidad monetaria entra en la renta de una persona durante un determinado período de tiempo.

[82] En este sentido, el Doctor Paul Davidson sugiere, en respuesta a nuestras inquietudes, que es lógico sostener que la distribución de la renta pueda incidir en la velocidad-renta de dinero en tanto en cuanto existen diferentes grupos con distintas propensiones medias a consumir. Así, al igual que puede afirmarse que una mayor igualdad distributiva estimula el consumo de una comunidad en su conjunto, parece plausible mantener que una distribución de la renta más igualitaria puede incrementar la velocidad-renta del dinero de una sociedad.

FIGURA 7.1



Esta función de preferencia por la liquidez está determinada por el nivel de renta, puesto que es un factor de singular importancia que está presente en los motivos transacción y precaución de la preferencia por la liquidez, así como por otros factores más secundarios entre los que figura la distribución de la renta, en la medida en que influye en la velocidad-renta del dinero. Así, p. ej., una mejora de la distribución de la renta puede conllevar un cierto desplazamiento de dicha función hacia abajo, lo cual supone, dada una determinada cantidad de dinero disponible, una disminución del tipo de interés.

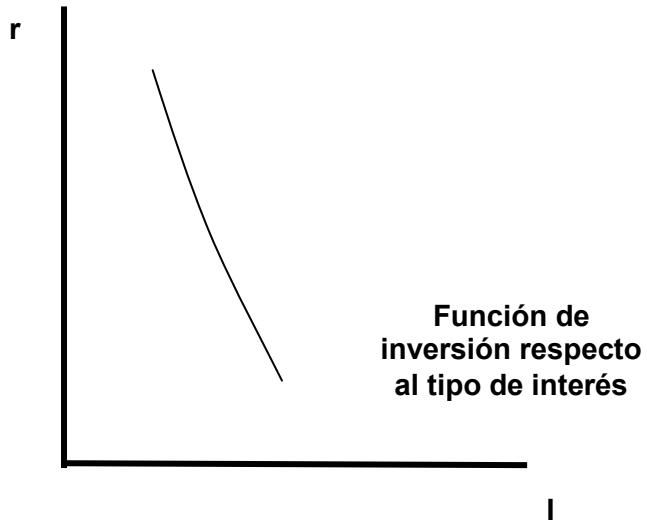
En definitiva, frente a la postura clásica acerca de la flexibilidad del tipo de interés como mecanismo esencial en virtud del cual opera la Ley de Say en apoyo del pleno empleo, Keynes defiende que el tipo de interés se rige por el equilibrio entre las necesidades de liquidez de la comunidad y el volumen de liquidez que le proporciona el funcionamiento del sistema bancario y, en última instancia, la política monetaria aplicada. La autoridad monetaria puede intervenir deliberadamente cuando la situación de la economía así lo requiera, incrementando la liquidez y reduciendo con ello el tipo de interés al nivel requerido para estimular la inversión[83],

[83] No obstante, Keynes se muestra «un poco escéptico respecto al éxito de una política puramente monetaria dirigida a influir sobre el tipo de interés» (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 164). Así, el autor inglés reduce la importancia concedida a la oferta monetaria como variable fundamental del sistema económico en el *Treatise on Money*, aduciendo que una modificación en la cantidad de dinero carecerá de efectos sobre el tipo de interés si al mismo tiempo se incrementa la preferencia por la liquidez. Por ello, Keynes concluye que «si

ya que el tipo de interés no desciende por obra de las fuerzas naturales al nivel apropiado como pensaban los clásicos.

Asimismo, hay que decir que, aunque Keynes considera necesario en *The General Theory* el mantenimiento de tipos de interés en niveles reducidos, el autor de Cambridge muestra menos confianza en la efectividad del tipo de interés que en su *Treatise*, reconociendo que la **función de inversión es bastante inelástica respecto al tipo de interés**. O lo que es lo mismo, variaciones del tipo de interés dan lugar a variaciones proporcionalmente pequeñas de la inversión (ver figura 7.2).

FIGURA 7.2



7.1.2. La eficiencia marginal del capital

En *The General Theory* Keynes otorga a la eficiencia marginal del capital una extraordinaria importancia como factor explicativo de la inversión y, por tanto, como uno de los principales elementos que influye en las variaciones de la demanda, aduciendo Keynes, asimismo, que los cambios en la eficiencia marginal del capital constituyen la principal razón que explica la aparición de ciclos económicos, en la medida en que es susceptible de fluctuaciones violentas en determinadas situaciones.

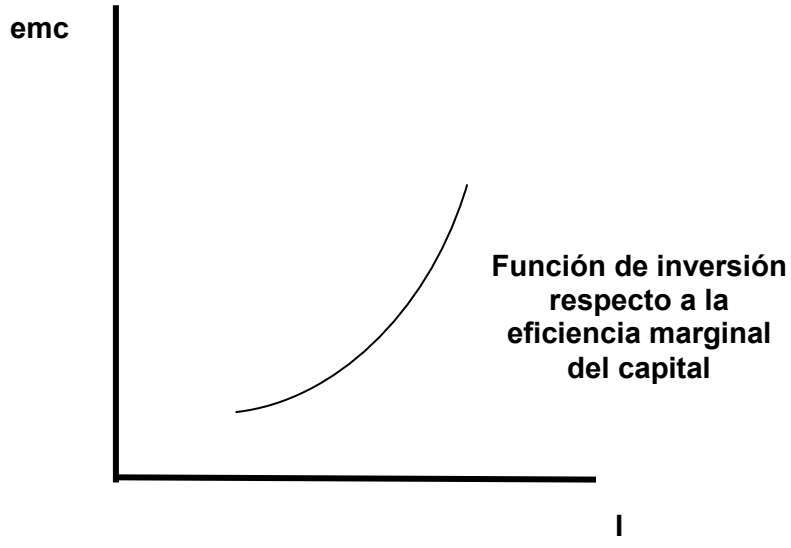
---

sentimos la tentación de afirmar que el dinero es el licor que estimula la actividad del sistema, debemos recordar que una bebida puede derramarse varias veces entre la copa y los labios» (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 173).

El economista de Cambridge empieza definiendo la **eficiencia marginal del capital** -o, mejor dicho, la eficiencia marginal de la inversión que, como afirma Thirlwall (1999), es lo que Keynes quería decir- como «el tipo de descuento que igualaría el valor presente de una serie de anualidades dadas por los rendimientos esperados del bien de capital durante su vida útil, con su precio de oferta» (Keynes, [1936] 1998, VII, pp. 135-136).

Keynes sugiere que la eficiencia marginal de un bien de capital se reduce a medida que aumenta el volumen de inversión, debido a que un incremento sucesivo de los bienes de capital reduce su rendimiento esperado (existen rendimientos marginales decrecientes) y, a su vez, incrementa el precio de oferta de los mismos. Si se considera al mismo tiempo todas las diferentes clases de capital, podemos obtener una función que liga la inversión agregada con la correspondiente eficiencia marginal del capital en general, a la cual Keynes denomina curva **de eficiencia marginal del capital o curva de demanda de inversión** (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 136) (ver Figura 7.3).

FIGURA 7.3



Keynes precisa algunas **situaciones concretas** que de algún modo pueden repercutir en la eficiencia marginal del capital, a saber: a) las expectativas de cambios en los costes de producción (de la unidad de salario o por nuevas invenciones o técnicas), ya que el equipo existente competirá con otro producido en

el futuro con otras condiciones; b) las expectativas de cambios en el valor del dinero, en el sentido de que si se espera una caída se eleva la eficiencia marginal del capital y al contrario; c) las expectativas de cambios del tipo de interés, puesto que una bajada tiene el efecto de disminuir la curva de la eficiencia marginal del capital al tener que competir los bienes hoy producidos con otros que en el futuro aceptarán un rendimiento menor (Keynes, [1936] 1998, VII, pp. 141-143).

Posteriormente, en el capítulo XII de *The General Theory* («El Estado de las Expectativas a Largo Plazo») Keynes señala que **las expectativas sobre los rendimientos futuros de los bienes de capital** que conforman la eficiencia marginal están relacionadas, por una parte, con los hechos que podemos conocer con más o menos certeza y, por otra, con los acontecimientos futuros que sólo pueden preverse con relativa *confianza*. Entre los primeros, destaca el stock existente de ciertos tipos de bienes de capital y de bienes de capital en general, así como la fuerza de la demanda de consumo de artículos que requieran para su producción un mayor volumen de capital, mientras que entre los últimos, nombra los cambios futuros en el volumen y clases de bienes de capital y en los gustos de los consumidores, la fuerza de la demanda eficaz mientras dure la inversión de referencia y las posibles variaciones salariales (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 147).

Entre los distintos factores que intervienen en la configuración de tales expectativas, Keynes otorga una **importancia muy especial al consumo,** destacando en varios pasajes de *The General Theory* su influencia en la conformación de la expectativa de consumo futuro y, subsiguientemente, en la eficiencia marginal del capital.

En este sentido, Keynes afirma que la expectativa de consumo futuro se basa hasta tal punto en el consumo presente que una reducción de éste probablemente deprima al otro, con el resultado de que el acto de ahorro no solamente afectará al gasto en consumo sino también a la eficiencia marginal del capital y, subsiguientemente, al gasto en inversión (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 210). Para Keynes una decisión individual de ahorrar no significa de hecho una sustitución de la demanda de consumo presente por demanda de consumo futuro, sino que supone

una disminución de la demanda de consumo e inversión al mismo tiempo (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 211).

Por tanto, «el capital no es una entidad que subsista por sí misma separada del consumo. Al contrario, cada debilitamiento en la propensión a consumir mirada como un hábito permanente debe debilitar la demanda de capital lo mismo que la de consumo» (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 106).

Así las cosas, «la experiencia sugiere que en las condiciones existentes el ahorro por medio de instituciones y de fondos de amortización es más que adecuado, y **las medidas para redistribuir los ingresos de forma que eleve la propensión a consumir pueden resultar positivamente favorables para el crecimiento del capital**» (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 373), ya que pueden mejorar las expectativas de consumo y aumentar, por tanto, la eficiencia marginal del capital[84].

Estos razonamientos permiten a Keynes concluir que «el crecimiento de la riqueza, lejos de depender de la abstinencia de los ricos, como generalmente se supone, tiene más probabilidades de encontrar en ella un impedimento. Queda, pues, -apostilla el economista inglés- eliminada una de las principales justificaciones sociales de la gran desigualdad de la riqueza» (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 373).

De esta manera, Keynes argumenta que una mayor igualdad distributiva favorece la demanda agregada no solamente en la medida en que alienta el consumo, como hemos puesto de manifiesto en el capítulo anterior, sino que lo hace también a través de la **inversión,** al estimular éste la eficiencia marginal del capital.

[84] Conviene advertir que, en este punto, Keynes reconoce que «mientras no se alcance el pleno empleo, el crecimiento del capital no depende en absoluto de la escasa propensión a consumir, sino, por el contrario, ésta lo retiene; y sólo en condiciones de pleno empleo una escasa propensión a consumir conduce al aumento del capital» (Keynes, [1936] 1998, VII, pp. 372-373), dado el entorno favorable que existe por sí mismo para la inversión en estas circunstancias. De esta forma, Keynes pone de manifiesto, al igual que en otras secciones de su teoría, como la postura de los clásicos no es más que un caso particular que sólo tiene sentido en condiciones de pleno empleo.

Recuérdese, de igual forma, la repercusión positiva que puede suponer una distribución de la renta más igualitaria sobre la inversión, en la medida en que conlleva una contracción de la preferencia por la liquidez y una consiguiente reducción del tipo de interés. En este sentido, conviene puntualizar que, dado el mayor peso que Keynes concede a la eficiencia marginal del capital en la determinación de la inversión en relación con el tipo de interés y el trato residual que otorga a esta línea de influencia, parece evidente como para el autor inglés la incidencia fundamental de la distribución de la renta sobre la inversión tiene lugar a través de la eficiencia marginal del capital.

Por otro lado, Keynes entiende que las **expectativas de los rendimientos futuros de los bienes de capital no sólo dependen de las previsiones más probables que puedan realizarse, sino también de la *confianza* que éstas merezcan**. Parece razonable, pues, ponderar los hechos que inspiren cierta *confianza*, aunque sean menos relevantes que aquellos acerca de los cuales nuestro conocimiento sea más vago y reducido. Así, se tiende a considerar que la situación presente se mantendrá en el futuro, proyectándola hacia el futuro e introduciendo ciertas modificaciones en la medida que tengamos elementos más o menos definidos para esperar una variación.

De esta forma, Keynes reconoce el relevante papel que tiene la **situación actual de la economía** en la formación de las expectativas sobre los rendimientos esperados de los bienes de capital, al mismo tiempo que resalta el ***estado de confianza*** como uno de los principales aspectos que interviene en la configuración de la eficiencia marginal del capital.

En este sentido, Keynes reconoce que no hay mucho que decir *a priori* sobre el *estado de confianza*. Las conclusiones que pueden extraerse dependen principalmente de la situación de los **mercados financieros** y de la propia **psicología de los inversores**, pudiéndose destacar al respecto la extrema precariedad de la información sobre la cual hemos de construir las estimaciones de los rendimientos futuros de una inversión (Keynes, 1936 [1998], VII, pp. 147-149).

En estos pasajes de su obra capital, Keynes dedica unas reflexiones a los efectos económicos que se derivan de los mercados organizados, resaltando la

inestabilidad que la especulación ocasiona en los mercados financieros (ver Keynes, [1936] 1998, VII, pp. 150-161).

Posteriormente, Keynes se refiere a otro tipo de inestabilidad que tiene su explicación en las propias características de la naturaleza humana. El autor de Cambridge sugiere que un factor clave en los procesos inversores son los impulsos vitales, lo que Keynes denomina ***animal spirits***, toda vez que complementan y sustentan las decisiones racionales de los inversores y les impulsa a asumir riesgos en un futuro siempre desconocido. En este aspecto, Keynes advierte del papel que desempeña la situación política y social en la conformación de los incentivos a invertir, destacando la relevancia que conlleva un contexto político y social más o menos favorable para la toma de decisiones de inversión (Keynes, [1936] 1998, VII, pp. 161-162)[85].

De esta forma, Keynes pone de relieve que, aunque la clave de los procesos inversores es la iniciativa individual apoyada en un cálculo razonable de los agentes económicos, dadas las dificultades de realizar previsiones fiables, los estados de optimismo y pesimismo sobre dichos procesos inversores -que son aspectos psicológicos- cobran un protagonismo esencial. Es más, Keynes apunta que el clima de opinión juega un papel crucial en la magnitud de las contracciones de la demanda de inversión, tendiendo a exagerar la importancia de las depresiones y recesiones económicas (Keynes, [1936] 1998, VII, pp. 162-163).

[85] Conviene subrayar la importancia de tales apreciaciones en la medida en que ponen de manifiesto, en cierto modo, los efectos negativos que pueden derivarse de la existencia de inestabilidad sociopolítica sobre las decisiones de inversión. Recordemos a este respecto que, como hemos mencionado en el primer capítulo, en la actualidad existe una importante línea de investigación en esta dirección que constituye una de las principales argumentaciones presente en la literatura económica en favor de la relación de compatibilidad unidireccional con la equidad como elemento que favorece el crecimiento económico.

7.2. Unas reflexiones sobre la teoría keynesiana de la inversión

Una vez expuestas las principales directrices en las que se apoya la teoría de la inversión que Keynes presentó en *The General Theory*, no queremos dejar de referirnos a ciertas cuestiones de especial interés que, aunque no están especialmente vinculadas con la relación entre distribución de la renta y crecimiento que nos ocupa, nos ha llamado poderosamente la atención en el transcurso de la investigación.

En primer lugar, queremos hacer hincapié en la **disminución que se produce, a juicio de Keynes, en la eficiencia marginal del capital a lo largo del tiempo, tanto a corto como a largo plazo**. Cuando la inversión aumenta se reducen los beneficios esperados de un bien de capital debido a la existencia de rendimientos decrecientes, al mismo tiempo que aumenta el precio de oferta de dicho bien de capital. Este último factor es el más importante a corto plazo, si bien a medida que se alarga el período, la primera razón cobra mayor trascendencia (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 136). La propia realidad parecía corroborar estas ideas, toda vez que Keynes consideraba que la eficiencia marginal del capital era superior en el siglo XIX que en la época de gestación de *The General Theory* (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 308).

Un corolario de esta tesis, que Keynes ([1936] 1998, VII, p. 31) ya adelanta en el Libro I de su *General Theory*, es que aquellas comunidades con mayor acumulación de capital tienen menos oportunidades de inversión y, por consiguiente, una menor eficiencia marginal del capital. Recordemos que uno de los factores que configuran los rendimientos esperados es el volumen de capital existente, en el sentido de que una mayor acumulación de capital afecta negativamente a las expectativas de los rendimientos.

Estas ideas de Keynes se mantuvieron el resto de su vida, como lo atestiguan sus propias palabras pocos años antes de su muerte:

> «Comparto la opinión de que, antes o después, tendremos que hacer frente, si no a una saturación de inversiones, a dificultades crecientes para encontrar campos satisfactorios para nuevas inversiones. Es muy difícil predecir

> cuando se producirá esto. Cuando se produzca tendremos que emprender cambios sociales muy importantes con objeto de desanimar el ahorro y proceder a una redistribución de la riqueza nacional y a un sistema impositivo que anime el consumo y desanime el ahorro» (Keynes, [1943] 1980, XXVII, p. 360).

Sin duda, la convicción de Keynes en cuanto al decrecimiento de las oportunidades de inversión en función de la acumulación de bienes de capital existentes es uno de los puntos débiles de su visión económica; no solamente porque ha sido refutada por el propio desarrollo de los acontecimientos, sino también porque esta visión pesimista supuso una percepción errónea del progreso económico, ya que otros economistas contemporáneos como Pigou, Hicks o Sweezy pusieron de relieve las nuevas oportunidades de inversión que los avances científicos y tecnológicos estaban creando y continuarían creando en el futuro. La explicación de esta concepción errónea radica, según Torrero (1998, p. 224), en que los conocimientos y experiencias de Keynes se concentraron especialmente en sectores económicos maduros (carbón y textil) que no constituían precisamente la mejor fuente de inspiración respecto a las posibilidades del progreso técnico.

En segundo lugar, cabe subrayar que, **tras considerar Keynes el tipo de interés como principal factor explicativo de las decisiones de inversión en el *Treatise*, el autor inglés presenta la eficiencia marginal del capital como el determinante clave de la inversión en *The General Theory***. En efecto, en su obra magna Keynes altera su punto de mira y pone el acento en la eficiencia marginal del capital, si bien entendía que el tipo de interés seguía jugando un papel considerable. Desde nuestro punto de vista, el contexto histórico en el que se gestó su obra magna explica suficientemente este giro en su pensamiento. En este período los tipos de interés se mantuvieron bajos, con lo que Keynes achacó la escasa inversión de estos años a la deprimida eficiencia marginal del capital: «Creo que la explicación más típica y con frecuencia la predominante de la crisis no es precisamente un alza en el tipo de interés sino un colapso repentino de la eficiencia marginal del capital» (Keynes, [1936] 1998, VII, p. 315).

En tercer lugar, cabe llamar la atención sobre el hecho de que, a juicio de Keynes, la **eficiencia marginal del capital y el tipo de interés influyen en el gasto en inversión a través de las variaciones de precios de los activos de capital**.

Aunque el economista británico no especifica esta cuestión en su *General Theory* como lo hizo en su *Treatise*, asume esta idea en su obra capital y sobreentiende que sus lectores están familiarizados con el análisis de la demanda de dinero y la valoración de bienes de capital recogidos en el *Treatise* (ver Dimand, 1988, p. 1).

Apoyamos esta tesis teniendo en cuenta las palabras que Keynes escribe en el artículo «The General Theory of Empleyment» publicado en *The Quaterly of Journal of Economics* en 1937 donde reconoce expresamente que «si el tipo de interés, conjuntamente considerado con las opiniones acerca de los rendimientos futuros, eleva los precios de los activos de capital, el volumen de inversión actual [...] se incrementará; mientras que si, por otra parte, esas influencias reducen el precio de los activos de capital, disminuirá el volumen de inversión actual» (Keynes, [1937] 1973, XIV, pp. 117-118).

De acuerdo con la opinión de Torrero (1988, p. 1122), Keynes entendía que las motivaciones que incitan a invertir al hombre de negocios medio son las mismas que las que influyen en la adopción de las decisiones de inversión en un comité encargado de la administración de una cartera de activos. Esta percepción de Keynes puede tener su razón de ser en la relevancia que el economista inglés otorgaba a las grandes empresas que materializaban sus inversiones en los mercados financieros, frente a las pequeñas empresas que, a su juicio, estaban perdiendo importancia en su época.

7.3. Principales dificultades en la modelización de la teoría keynesiana de la inversión

Como puede comprenderse, el tratamiento que Keynes hace de los factores explicativos de la inversión complica la construcción del esquema analítico de la inversión, debido principalmente a que, como afirma Gilbert (1982, p. 168), **la eficiencia marginal del capital no puede especificarse como variable explicativa de la inversión**.

La falta de concreción en la configuración de las expectativas sobre los rendimientos futuros de los gastos en inversión, así como la introducción de un aspecto subjetivo y psicológico de importancia en la conformación de las

decisiones de inversión, dificulta la utilización de la eficiencia marginal del capital como variable de la cual depende la inversión.

A este respecto, cabe recordar que Keynes no concreta los factores cuyos pronósticos más probables tenemos en cuenta para determinar el rendimiento esperado de una inversión. Así, en el capítulo XI trae a colación el efecto que tiene las expectativas de cambios en el tipo de interés, el coste de producción y el valor del dinero en la eficiencia marginal del capital, si bien en el capítulo XII no recoge tal influencia en la relación de factores que determinan los rendimientos esperados. Posteriormente, en el capítulo XVI centra su interés en el consumo como principal factor explicativo de los rendimientos esperados.

Además, en cuanto a la formación de las expectativas, Keynes se limita a decir que los hechos más ciertos son los que tienen un mayor peso, siendo una práctica general proyectar la situación actual hacia el futuro. Algunos autores como Harrod ([1973] 1979, p. 21), sostienen que Keynes «deja las expectativas colgando del aire», toda vez que no se ocupa de las fuerzas que las determina.

Por su parte, Keynes tiñe la configuración del gasto en inversión de un matiz subjetivo y psicológico, que constituye, a diferencia de lo que ocurre en la función de consumo, un elemento crucial en la especificación de la principal variable explicativa de la inversión. Precisamente, la importancia de estos aspectos en la teoría keynesiana ha llevado a algunos autores, como, p. ej., Loasby (1976, p. 160), a subrayar especialmente esta influencia afirmando que para Keynes la eficiencia marginal del capital no es un concepto técnico sino una variable subjetiva, psicológica y casi convencional. Otros autores, en cambio, recalcan que la inversión viene determinada fuera del sistema económico, siendo imposible deducir a partir de las condiciones económicas del momento o pasadas (ver Sweezy, 1947, p. 425).

En definitiva, cabe concluir que resulta problemática la modelización de la teoría keynesiana de la inversión, hasta el punto que, como apunta certeramente Loasby (1976, p. 161), **la función de inversión de Keynes no puede ser especificada si no es introduciendo arbitrariamente ciertas consideraciones por parte del analista**. Esta es la razón por la cual han surgido numerosas propuestas que, si bien siguen la estela keynesiana, difieren de las directrices

presentadas por Keynes en su *General Theory*, en un intento por ganar en aplicabilidad a cambio de ceder en rigor.

7.4. Principales desarrollos de la teoría de la inversión a raíz de la aportación keynesiana

La tesis de Keynes supuso **un cambio importante en el enfoque del estudio de la inversión**. A partir de la obra e influencia de Keynes, los economistas pusieron el acento en el papel que juega la inversión como componente importante de la demanda en el logro y mantenimiento del pleno empleo en lugar de considerar la inversión en tanto en cuanto supone una mayor acumulación de bienes de capital.

Algunos seguidores de Keynes -tal vez sea J. Robinson el principal exponente (ver Robinson, [1956] 1960)- consideraron que la **inversión es una variable autónoma**, a raíz de la importancia que el autor inglés había otorgado a la psicología de los inversores en la determinación de los gastos en inversión. Asimismo, otros autores keynesianistas han tratado, amén del componente autónomo de la inversión, los factores determinantes de la misma. Bajo esta perspectiva, estos autores han aceptado que las decisiones de inversión se adoptan atendiendo a **las expectativas de rendimiento de las mismas**, en consonancia con las ideas keynesianas, si bien han intentado precisar las variables observables que pueden actuar como *proxy* de tales expectativas.

Algunos investigadores han considerado el propio consumo, de acuerdo con el relevante papel que Keynes otorga a éste en la determinación de la eficiencia marginal del capital. En este sentido, cabe traer a colación, p. ej., un estudio de O. Lange en el que formula matemáticamente un modelo a partir de *The General Theory*. Lange construyó un sistema de ecuaciones simultáneas en el que la inversión figuraba dependiente, además del tipo de interés, del nivel de consumo actual, al ser ésta la variable observable más relevante en relación con la eficiencia marginal del capital (ver Lange, [1938] 1944).

Tampoco pasó desapercibido la importancia del consumo en la determinación de la inversión para el profesor Pigou, una vez que claudicó y aceptó la tesis keynesiana. Este autor apunta que, efectivamente, cuando el consumo está en

proceso de crecimiento, hay una consiguiente demanda de inversión en aras a proporcionar nuevo equipo (ver Pigou, 1950, p. 13).

Por otro lado, cabe destacar las conocidas hipótesis del acelerador e hipótesis de los beneficios. Como reconoce Rojo (1965, p. 93), no se tratan de dos teorías alternativas de la inversión, sino simplemente dos hipótesis utilizables en los estudios econométricos para captar, a través de variables observables, las variaciones de los rendimientos esperados que sirven de base en la adopción de las decisiones de inversión.

La hipótesis del acelerador, aunque fue formulada por J. B. Clark como hipótesis empírica en 1917, se empezó a utilizar frecuentemente a partir de la publicación de *The General Theory* por su interrelación con el multiplicador keynesiano de la inversión. La idea básica de la hipótesis del acelerador consiste en buscar en las variaciones del nivel de demanda agregada un índice de los rendimientos esperados por los empresarios que explique la demanda de inversión en capital fijo. No obstante, han sido numerosas las propuestas que se han presentado en relación con esta hipótesis, yendo desde la versión más simplista de la misma hasta las diversas funciones de inversión con retrasos distribuidos en el tiempo diseñadas por Hicks, Koyck o Eisner.

Por su parte, **la hipótesis de los beneficios** propone una función de inversión en capital fijo donde ésta aparece en función de los beneficios empresariales. Aunque esta hipótesis es difícil de sostener[86], algunos autores de la talla de Kalecki, Klein o Goldberger la han utilizado en sus trabajos econométricos obteniendo resultados empíricos favorables, quizás debido a la estrecha correlación existente entre los beneficios empresariales y el nivel de demanda agregada. No en vano, algunos autores opinan que la hipótesis de los beneficios puede interpretarse como una variante de la hipótesis del acelerador (ver Rojo, 1965, pp. 100-102).

Al margen de estas hipótesis intentando identificar variables observables que recojan los movimientos de los rendimientos esperados, han aparecido a la luz

[86] De hecho, una empresa puede estar obteniendo altos beneficios y encontrar poco rentable una ampliación de su capacidad o viceversa.

pública distintas propuestas sobre la inversión que van más allá del objeto de nuestra investigación. Entre las proposiciones que han tenido más eco en los manuales de Economía y que han dado lugar a una mayor literatura, podemos citar la aportación de D. Jorgenson (1963) relativa a la concepción de **la inversión como una decisión empresarial sobre la cantidad de capital que se debe alquilar**, así como la famosa **q de Tobin** (1969), cuyo punto inspirador se encuentra en ciertos pasajes de *The General Theory* (ver Torrero, 1998, p. 1107, 1116).

Como puede comprobarse, aun sin profundizar en los desarrollos que sucedieron a la obra de Keynes, las notas anteriores ponen de manifiesto que la teoría keynesiana desde su puesta en escena ha constituido un referente importante en el estudio de la inversión, a pesar de las insuficiencias de la misma en este terreno.

8. ANÁLISIS EMPÍRICO DE LA INCIDENCIA DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA EN EL CONSUMO EN EL MARCO DEL PENSAMIENTO KEYNESIANO

8.1. Esquema causal de la relación entre distribución de la renta y crecimiento económico en el pensamiento keynesiano

Una vez analizado aquellas partes del pensamiento keynesiano que hemos estimado oportuno para nuestra investigación, parece conveniente considerar en su conjunto el esquema causal a través del cual Keynes argumenta la influencia de la distribución de la renta sobre el crecimiento económico en su *General Theory*, en aras a representar una visión sintética de las distintas articulaciones que conforman la relación de causalidad entre la distribución de la renta y el crecimiento económico de acuerdo con los postulados keynesianos.

En este sentido, empezaremos recordando sucintamente que para Keynes el nivel de ocupación y producción de una economía viene determinado por la **demanda eficaz**, que es el valor de la demanda agregada en el punto de intersección entre ésta y la función de oferta agregada. En relación con esta última, como es sabido, Keynes considera dados factores tales como la cantidad y destreza de la mano de obra disponible, la cantidad y calidad del equipo capital existente y el estado de la técnica.

Así, pues, Keynes desarrolla su estudio de la relación entre distribución de la renta y crecimiento económico esencialmente en el lado de la demanda, poniendo el énfasis en el análisis de los factores explicativos del consumo y de la inversión.

Respecto al primer componente, Keynes entiende que el **consumo** depende de varios aspectos. En primer lugar, subraya la importancia de la renta neta, esto es, la renta una vez sustraído el coste de uso y el coste suplementario; en segundo lugar, los factores objetivos que influyen en la propensión a consumir, entre los que cita los cambios en la unidad de salario, las variaciones imprevistas en el valor de los bienes de capital y las modificaciones sustanciales del tipo de interés y la política fiscal; y, por último, los factores subjetivos, si bien éstos presentan poca probabilidad

de sufrir cambios relevantes en períodos cortos, por lo que Keynes los considera constantes.

En el tratamiento que Keynes realiza de los factores objetivos, éste hace referencia a la relevancia de la distribución de la renta al tratar los cambios en la unidad de salario y, de manera muy especial, cuando analiza los efectos que pueden derivarse de los cambios en la política fiscal. Asimismo, además de destacar la significación de los cambios en los valores de los bienes de capital como factor objetivo, arguye que la influencia más importante del tipo de interés sobre el gasto en consumo se produce precisamente a través de tales cambios, al margen de considerar las variaciones que puede ocasionar el tipo de interés en el nivel de renta a través del gasto en inversión.

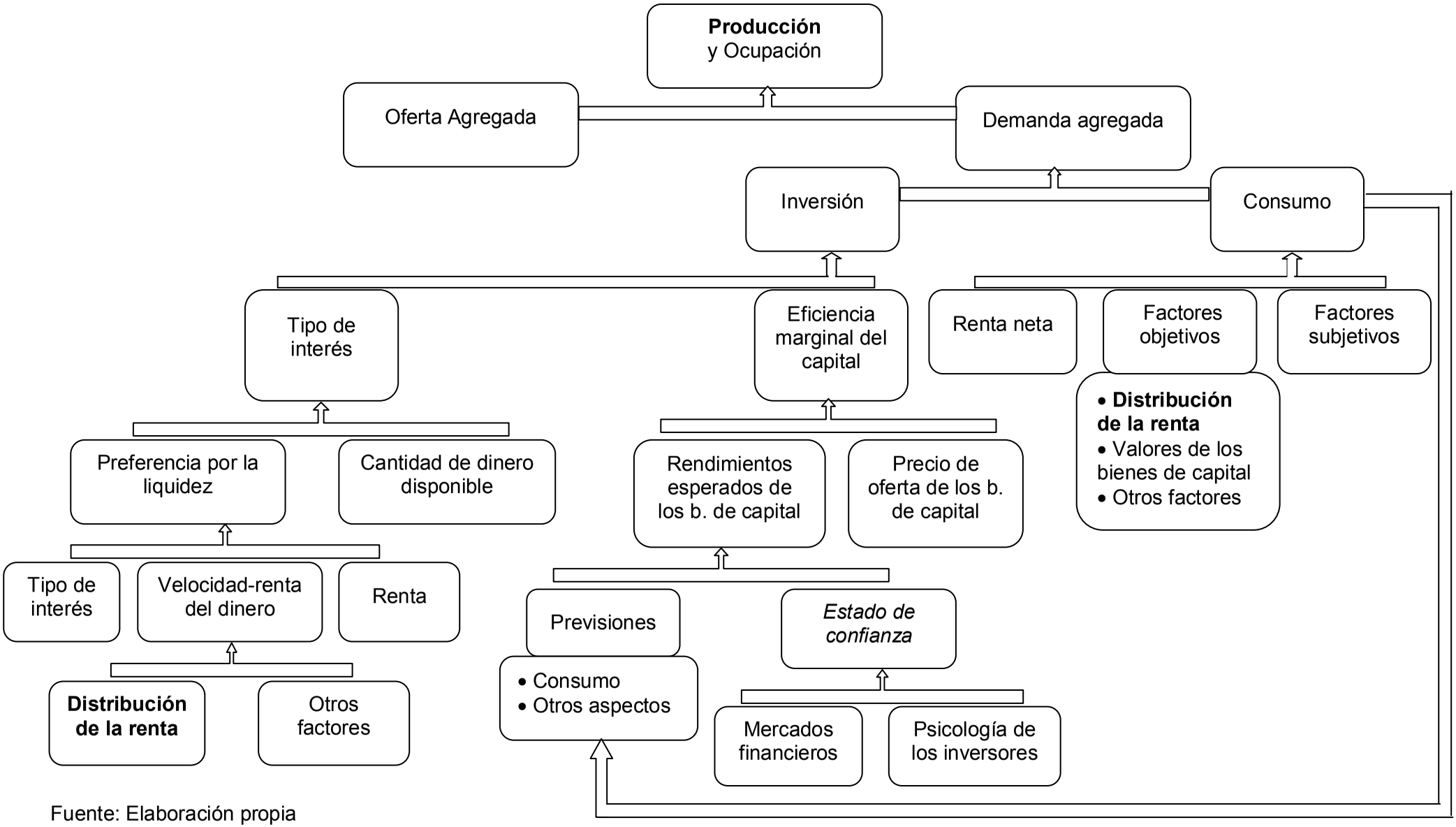
De este modo, cabría decir que la distribución de la renta y sus posibles variaciones -con motivo principalmente de la aplicación de determinadas políticas redistributivas-, por un lado, y los cambios en el valor de los bienes de capital, por otro, parecen erigirse como los elementos que Keynes considera más significativos en su análisis de los factores objetivos del consumo. El economista inglés viene a sugerir, al respecto, que una mejora en la distribución de la renta estimula dicho componente de la demanda agregada, afectando igualmente a la propensión marginal a consumir y, por ende, aumentando el multiplicador de la inversión.

En cuanto a la **inversión**, ésta viene determinada conjuntamente por el tipo de interés y la eficiencia marginal del capital. El primero, a su vez, depende de la cantidad de dinero disponible y la preferencia por la liquidez. Keynes argumenta que, mientras que la cantidad de dinero disponible responde al funcionamiento del sistema bancario y, en última instancia, a la política monetaria aplicada, la preferencia por la liquidez está influenciada por el tipo de interés, el nivel de renta y la velocidad-renta del dinero, cuyo valor es resultado de diversos aspectos entre los que se encuentra la distribución de la renta. Así, una distribución de la renta más igualitaria puede estimular la velocidad-renta del dinero y reducir, subsiguientemente, la preferencia por la liquidez, favoreciendo, de esta forma, la inversión a través de una rebaja del tipo de interés. No obstante, hay que recordar que Keynes confiere a esta influencia una importancia reducida.

Por su parte, la eficiencia marginal del capital, que constituye desde su punto de vista la principal variable explicativa de la inversión, depende del precio de oferta de los bienes de capital y de los rendimientos esperados de los mismos. En relación con estos últimos, Keynes resalta la importancia de las previsiones más probables sobre ciertos elementos entre los que figura de manera destacada el consumo futuro que, a su vez, se conforman en buena medida de acuerdo con la situación del consumo presente. De este modo, Keynes explica la incidencia de la distribución de la renta sobre la inversión, en la medida en que afecta a la eficiencia marginal del capital a través de las expectativas de consumo. Por otro lado, el economista inglés introduce un aspecto subjetivo en la configuración de la eficiencia marginal del capital al subrayar igualmente la relevancia del *estado de confianza* en el que se apoya tales previsiones, que depende principalmente de las perspectivas existentes en los mercados financieros y de la psicología de los inversores, en conexión con la cual Keynes destaca la relevancia de los *animal spirits* o impulsos vitales de los propios inversores y su relación con el clima de opinión que suscita la situación político y social reinante.

De acuerdo con las anteriores apreciaciones, en la Figura 8.1 hemos representado esquemáticamente, sin perjuicio de que determinadas ramas del esquema puedan ser desarrolladas con mayor detalle, los principales vínculos económicos que soportan la relación de causalidad entre la distribución de la renta y el crecimiento económico en el pensamiento keynesiano.

FIGURA 8.1. ESQUEMA CAUSAL DE LA RELACIÓN ENTRE DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO EN EL PENSAMIENTO KEYNESIANO



Fuente: Elaboración propia

A raíz de este análisis teórico de la relación entre distribución de la renta y crecimiento económico que subyace en las ideas keynesianas, cabe plantearse, aun teniendo presente el distante y particular escenario temporal en la que éstas fueron concebidas, en que medida el argumento esencial que sustenta a la citada relación guarda correspondencia con la realidad actual. Con tal propósito, en las próximas páginas nos ocuparemos de la **contrastación empírica de la incidencia de la distribución de la renta en el consumo**, que, como hemos visto, constituye la piedra angular en torno a la cual gravita la influencia de la distribución de la renta sobre la demanda agregada en el cuerpo teórico keynesiano. Asimismo, tomando como base tal incidencia, acto seguido procederemos a simular **los impactos en términos de consumo que se derivan de las políticas fiscales redistributivas,** en tanto en cuanto dichos mecanismos políticos suponen la principal senda propuesta por Keynes para alterar directamente la distribución de la renta y, en consecuencia, alentar la propensión a consumir.

No obstante, antes de adentrarnos en dicha empresa, conviene precisar que para completar la contrastación de las tesis de Keynes en el terreno que nos incumbe necesitaríamos asimismo corroborar empíricamente la influencia que ejerce la distribución de la renta sobre la inversión a través del consumo. Al hilo de esta cuestión, cabe insistir, sin embargo, en que el tratamiento que Keynes realiza en este sentido dificulta enormemente la contrastación empírica de tal influjo, dada la imposibilidad de especificar analíticamente la eficiencia marginal del capital como variable explicativa de la inversión a través de la cual el consumo ejerce su influencia.

En cualquier caso, la propia evidencia empírica parece refrendar el relevante papel que juega la distribución de la renta en los procesos inversores, en consonancia tanto con las especulaciones keynesianas como con otros argumentos teóricos esgrimidos al respecto, tal como han constatado algunos autores en sus investigaciones. Valga como ejemplo las revelaciones de Navarro (1995, p. 52) cuando manifiesta que «tanto en EE.UU. como en la Gran Bretaña, países que durante la década de los años ochenta llevaron a cabo mayor número de políticas públicas encaminadas a favorecer los grupos más pudientes de la población, fueron también los países de la OCDE que tuvieron una tasa de inversión en sus sectores

privados menores. En EE.UU. esta tasa de inversión fue la menor desde los años cincuenta».

8.2. Contrastación empírica de la influencia distributiva subyacente en la determinación del consumo

A lo largo de la historia del pensamiento económico la controversia de los efectos del ahorro y del consumo sobre el crecimiento económico ha generado ríos de tinta entre los economistas, sin que podamos decir que hoy día exista consenso entre los compañeros de profesión y que la polémica esté definitivamente zanjada (ver Cabrillo, 1997; Bahmani-Oskooee *et al*., 2000; etc.). Sin duda, en este debate la opinión de Keynes ha ocupado y sigue ocupando un lugar dominante en el mundo de las ideas económicas, constituyendo la explicación paradigmática en favor del consumo como componente de la demanda y factor explicativo de la inversión que favorece el crecimiento económico, frente a los efectos beneficiarios que otros colegas han atribuido al ahorro sobre la inversión y el crecimiento económico, utilizando como herramientas analíticas básicas el teorema Turgot-Smith y la controvertida Ley de Say.

Desde la irrupción de las propuestas revolucionarias de Keynes en 1936, son numerosos los estudios empíricos realizados en torno al consumo que han tomado como referente la teoría keynesiana, si bien, aunque los enfoques metodológicos empleados han sido muy diversos, un denominador común que ha caracterizado a buena parte de estos trabajos, especialmente a partir de la década de los cincuenta, ha sido la omisión del papel de la distribución de la renta en la determinación del consumo.

Entre las primarias contrastaciones empíricas de las tesis keynesianas que tuvieron en cuenta la distribución de la renta en sus formulaciones, cabe traer a colación la que es, en opinión de Thomas (1989, p. 133), la primera función de consumo estimada mediante técnicas de regresión convencionales en respuesta a la publicación de *The General Theory*. En dicho trabajo, **Stachle** (1937) utiliza datos de series temporales correspondientes a Alemania para el periodo 1928 y 1934 con el propósito de estimar una función de consumo no linear que incluía entre sus regresores una variable descriptiva de la distribución de la renta. A la vista de los

resultados obtenidos, el autor alemán concluye que «es imprescindible tener en cuenta las variaciones en la distribución de la renta en la construcción de la propensión a consumir» (Stachle, 1937, pp. 141-142).

Por otro lado, cabe destacar de igual modo como algunos autores, ante la dificultad de contar con series temporales fiables que mostraran la evolución de la distribución personal de la renta a lo largo del tiempo, han optado por incorporar en la función de consumo los efectos de la distribución funcional de la renta. En esta dirección, puede citarse algunos estudios del Premio Nobel **L. R. Klein** (ver Klein, 1947; Klein et al., 1961; etc.) en los que se considera como variables explicativas del consumo las rentas salariales y no salariales por separado[87], pudiéndose constatar como las primeras presentan una propensión marginal a consumir mayor que las segundas. En parecidos términos, aunque introduciendo matizaciones importantes, proceden Klein y Goldberger (1955), arguyendo en este caso que, dado que las estadísticas agregadas sobre rentas salariales y no salariales son heterogéneas y no proporcionan una clara distinción entre personas con rentas bajas y altas, estiman conveniente discriminar tres tipos de rentas: rentas salariales, rentas no salariales no agrícolas y rentas no salariales agrícolas, toda vez que descubren que los agricultores presentan una propensión a consumir bastante reducida en términos relativos.

En paralelo a estos análisis temporales, en estos años se llevaron a cabo una serie de estudios transversales con datos provenientes en su mayoría de encuestas sobre ingresos y gastos de las familias (ver Thomas, 1989) que, si bien proporcionaban, como apuntamos en el capítulo 6, importantes diferencias en sus estimaciones con respecto a los contrastes longitudinales como consecuencia fundamentalmente de la inapropiada comparación entre agregados macroeconómicos y datos de carácter microeconómico, ponían de relieve la relevancia de la distribución de la renta en el consumo al constatar las distintas inclinaciones de las familias a consumir en función de sus niveles de renta.

[87] En este sentido, Van Doorn (1975, p. 418) apunta que esta aproximación ya había sido sugerida por Tinbergen en 1936.

Posteriormente, a partir de la década central del siglo **el olvido de la distribución de la renta** se ha venido haciendo paulatinamente más patente en los estudios económicos sobre el consumo. Algunos autores distinguidos como Blinder (1975) explican esta omisión argumentando que, con la difusión de los trabajos de Friedman (1957) y Modigliani y Brumberg [1954] (1986), la idea de que la distribución de la renta afecta al consumo agregado «sufrió un gran desprestigio en los círculos académicos. Ésta fue suplantada por la idea de que la propensión marginal a consumir, y quizás, incluso, la propensión media, son constantes a lo largo de la distribución de la renta» (Blinder, 1975, pp. 447-448).

Asimismo, en la literatura macroeconómica se suele aducir que los efectos de la distribución de la renta sobre el consumo pueden considerarse despreciables, arguyendo que la distribución de la renta permanece prácticamente invariable a lo largo del tiempo, de forma que puede considerarse que la renta incorpora la información relevante (Hildenbrand y Kneip, 1996, p. 1). De hecho, cabe recordar al respecto que los distintos estudios temporales que han estimado la regresión lineal simple entre el consumo y la renta disponible han puesto de manifiesto una elevada bondad en sus ajustes, dejando apenas resquicios para la inclusión de otras variables explicativas del consumo. En este sentido, debemos insistir en que la mayoría de dichos estudios se enmarcan en un plano de alta cointegración entre ambas variables que permite poco juego al resto de los elementos que tienen un cierto peso en la determinación del consumo, entre ellos la distribución de la renta.

En este marco contextual, pues, no es extraño que el propio Blinder (1975, pp. 471-472) concluyera en su conocido artículo que **«la única forma rigurosamente correcta de contrastar la influencia de la distribución de la renta sobre el consumo es estimar directamente las propensiones marginales a consumir para cada grupo de renta».**

En consonancia con esta línea de trabajo, en las últimas décadas diferentes autores han cotejado en cierto modo **la propensión a consumir y ahorrar de los distintos grupos de renta** a partir de la información que proporcionan las encuestas familiares, aproximándose, de esta forma, a esta cuestión tanto desde el análisis del consumo como del ahorro. Así, p. ej., entre los primeros, cabe citar las

contrastaciones de Borooah y Sharpe (1986) y Bunting (1998), que utilizan información estadística del Reino Unido y Estados Unidos, respectivamente, mientras que en lo que respecta a la segunda aproximación, podemos encontrar, entre otros trabajos, a Avery y Kinnickell (1991), Bunting (1991) y Raymond, Oliver y Pujolar (1995), que enmarcan sus investigaciones en las economías norteamericanas, en los dos primeros casos, y la española, en el tercero.

A propósito de es último trabajo, cabe reseñar que Raymond, Oliver y Pujolar (1995) se ocupan del análisis del comportamiento del ahorro familiar por niveles de renta, amén de por ciertas características personales, utilizando datos procedentes de la Encuesta de Presupuestos Familiares 90-91. Estos autores agrupan las observaciones relativas a los cabezas de familia en diez tramos de renta que varían de millón en millón de pesetas, contrastando como la propensión media a ahorrar aumenta con el nivel de renta, de tal manera que puede comprobarse como el ahorro procede fundamentalmente de los estratos altos de renta, que son quienes tienen capacidad de ahorrar (Raymond, Oliver y Pujolar, 1995, pp. 202-204).

Teniendo en cuenta las anteriores consideraciones, y de acuerdo con nuestras referencias teleológicas, en este epígrafe pretendemos **confrontar, pues, el patrón de comportamiento del consumo familiar que reflejan las Encuestas de Presupuestos Familiares** (EPF) **80-81 y 90-91**, discriminando en cada caso cuatro grupos de renta que definimos a partir de los respectivos cuartiles. De esta forma, intentamos poner de relieve la influencia distributiva que subyace en la determinación del consumo, en la medida en que las propensiones marginales y medias de los distintos grupos guardan relación con los niveles de renta de los mismos.

8.2.1. Algunas consideraciones metodológicas

En relación con la elección de las EPF 80-81 y 90-91 para este análisis, hay que decir, en un principio, que la misma responde a las posibilidades de investigación que nos ofrecen las dilatadas amplitudes de las respectivas muestras,

cuyos microdatos nos permiten conocer la situación de 23.971 hogares, en el caso de la EPF 80-81, y de 21.155 hogares, en relación con la EPF 90-91[88].

Como es sabido, entre los objetivos que se marcan estas encuestas se encuentran el conocimiento de los orígenes y montante de los ingresos de los hogares españoles en estas fechas, así como los destinos de los recursos en la adquisición de bienes y servicios agrupados en diferentes categorías. En nuestro caso, las variables que vamos a considerar son los **ingresos y gastos totales de los hogares**, incluyendo los ingresos no monetarios que forman parte del consumo de bienes y servicios de los hogares (salario en especie, bonificaciones, alquiler imputado a la vivienda cedida gratuitamente, autoconsumo, etc.).

Por otro lado, es comúnmente aceptado el hecho de que la información que suministran dichas encuestas, en general, está sujeta a notables limitaciones. A pesar de ello, puede afirmarse que las EPF constituyen una fuente estadística de primordial importancia para conocer la distribución personal de los ingresos y de los gastos, pues, no en vano, se trata de la única fuente disponible de manera periódica sobre los ingresos y gastos de los hogares que nos permite realizar ciertos análisis.

Uno de los principales problemas que suelen desprenderse de estas encuestas es el de la **subdeclaración**. En efecto, en términos agregados los datos de renta familiar disponible y consumo de los hogares que se obtienen a partir de las EPF son muy inferiores a los proporcionados por la Contabilidad Nacional. Adicionalmente, la infravaloración de las rentas es bastante superior a la del consumo, hasta el punto de que las encuestas consideradas revelan una situación de desahorro de los hogares que se contrapone a los niveles de ahorro que se derivan de los datos de la Contabilidad Nacional en las fechas de las mismas.

[88] Los soportes magnéticos de las EPF 80-81 y 90-91 que empleados en este estudio han sido descargados de las páginas web www.eco.uc3m.es/epf80-81.html y www.eco.uc3m.es/epf80-81.html del Departamento de Economía de la Universidad Carlos III de Madrid. El desarrollo de estos ficheros ha sido promovido dentro de la cátedra *Gumersindo de Azcárate* ocupada por Javier Ruiz-Castillo y financiada por el Ministerio de Asuntos Sociales, contando asimismo con el apoyo de la DGICYT y la Fundación Caja de Madrid.

Así, p. ej., mientras que la EPF 90-91 pone de manifiesto la presencia de cerca de 3,5 billones de desahorro familiar, los datos de renta familiar disponible extraídos de la Contabilidad Nacional para 1990 sitúan el ahorro familiar en una cifra algo mayor, existiendo, por tanto, una discrepancia de unos siete billones de pesetas entre ambas fuentes[89].

No cabe duda que resulta difícil evaluar la cantidad de renta familiar disponible y de consumo de los distintos hogares que por olvido u ocultación premeditada no se computa en las encuestas. Los **mecanismos de «corrección»** que se han propuesto y aplicado para reducir la magnitud de estos sesgos han sido abundantes y variados (ver Sanz, 1995; Oliver, 1997; Marchante *et al*., 2000; etc.), no existiendo en la actualidad una vía aceptada con generalidad para su corrección.

En esta tesis, siguiendo el procedimiento adoptado por Raymond, Oliver y Pujolar (1995) para corregir este fenómeno, hemos aplicado un factor proporcional de corrección, de forma que los datos agregados de renta y de consumo que se deducen de las encuestas una vez aplicados los coeficientes de elevación poblacional proporcionados por las mismas, sean coincidentes con las magnitudes agregadas que facilita la Contabilidad Nacional. No obstante, hay que decir que la hipótesis de proporcionalidad asumida, que supone que el porcentaje de ocultación es el mismo para distintos niveles de renta y de consumo, no es más que una sencilla vía aproximativa.

Por otro lado, para deflacionar las magnitudes expresadas en pesetas corrientes se ha utilizado el Índice de Precios de Consumo (IPC). En concreto, para poder comparar los datos de ambas encuestas hemos expresado las variables correspondientes a 1980 en pesetas constantes de 1990, calculando el

[89] Al margen de la subdeclaración, hay que tener en cuenta, entre los elementos que dificultan la comparación de ambas fuentes, ciertas diferencias en la definición de las partidas de renta y consumo. Así, p. ej., en relación con las diferencias en los conceptos de renta y consumo, la renta disponible derivada de las EPF no incorpora la liquidación del impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF), mientras que el consumo se extiende a los pagos por hipotecas inmobiliarias, tanto en su apartado de intereses como de amortización de capital.

deflacionador a utilizar a partir de los valores del IPC proporcionado por el INE para estas fechas[90].

Teniendo en cuenta tales apreciaciones, en el Cuadro 8.1 se recogen los factores de corrección que hemos empleado en esta investigación con objeto de equiparar los datos de las encuestas elevados a la población a las cuantías de renta y consumo que proporcionan la Contabilidad Nacional.

CUADRO 8.1
Factores de corrección (ptas. constante 1990)

	Contabilidad Nacional (base 1980) 1980	**Contabilidad Nacional (base 1986) 1990**
Renta bruta disponible de los hogares	27.580.459.350.188	34.983.169.000.000
Consumo final de los hogares	24.551.400.034.098	31.303.377.000.000
	EPF 80-81	**EPF 90-91**
Ingresos totales de los hogares	18.763.144.880.228	25.086.187.450.448
Gastos totales de los hogares	21.469.153.517.621	28.872.187.450.448
Factor corrección ingresos	**1,4699**	**1,3945**
Factor corrección gastos	**1,1436**	**1,0842**

Fuente: Contabilidad Nacional, EPF 80-81 y 90-91 y elaboración propia

8.2.2. Análisis de los gastos de consumo por grupos de rentas a partir de los datos de las EPF 80-81 y 90-91

En primer lugar, en los cuadros 8.2 y 8.3 puede apreciarse los cuartiles de las distribuciones de la renta de los hogares que se desprenden de las EPF 80-81 y 90-91, respectivamente, así como el número preciso de hogares que se encuadra en cada uno de los distintos intervalos de renta.

[90] Los valores del Índice de Precios de Consumo con base en 1992 que proporciona el INE para 1980 y 1990 son 36,748 y 89,502, respectivamente, situándose, por consiguiente, el deflacionador en 41,058.

CUADRO 8.2
EPF 80-81. Grupos de renta

Grupos de renta	Cuartiles (ptas. constante 1990)	Número de hogares
1	1.457.597	5.993
2	2.293.642	5.993
3	3.359.588	5.993
4	-	5.992

Fuente: Elaboración propia.

CUADRO 8.3
EPF 90-91. Grupos de renta

Grupos de renta	Cuartiles (ptas. constante 1990)	Número de hogares
1	1.687.324	5.289
2	2.580.480	5.289
3	3.778.189	5.289
4	-	5.288

Fuente: Elaboración propia.

Asimismo, en los cuadros 8.4 y 8.5 se recogen el porcentaje de ingresos y de gastos de consumo que corresponde a cada uno de los grupos, pudiéndose constatar como aquellos que presentan menores ingresos ostentan un mayor porcentaje del gasto total que del ingreso total, mientras que entre los hogares con mayor poder adquisitivo la situación es la contraria. Así, p. ej., el grupo de menor renta en la EPF 90-91 representa en torno al 10% de los ingresos y el 12% de los gastos totales de consumo, mientras que el grupo con más renta constituye casi el 47% de los ingresos y solamente el 40% de los gastos totales.

CUADRO 8.4
EPF 80-81. Porcentaje de ingresos y gastos de los grupos de renta (ptas. constante 1990)

Grupos de renta	Ingreso medio por hogar	Gasto medio por hogar	Porcentaje de ingresos	Porcentajes de gastos
1	978.862	1.084.791	9,13	11,25
2	1.870.201	1.905.291	17,45	19,75
3	2.784.878	2.643.352	25,98	27,41
4	5.085.916	4.012.533	47,44	41,59
TOTAL	2.679.976	2.411.514	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia.

CUADRO 8.5
EPF 90-91. Porcentaje de ingresos y gastos de los grupos de renta (ptas. constante 1990)

Grupos de renta	Ingreso medio por hogar	Gasto medio por hogar	Porcentaje de ingresos	Porcentajes de gastos
1	1.172.938	1.294.136	9,75	12,20
2	2.126.691	2.146.763	17,68	20,24
3	3.127.134	2.885.988	25,99	27,21
4	5.605.230	4.281.260	46,58	40,35
TOTAL	3.007.875	2.651.960	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia.

A partir de estos datos se pueden vislumbrar ciertos indicios acerca de la incidencia de la distribución de la renta en la determinación del consumo, toda vez que parece entreverse que **el comportamiento de los hogares respecto a los gastos de consumo difiere en relación con el nivel de renta de los hogares**.

No obstante, para corroborar estos indicios entendemos conveniente, en consonancia con las reseñadas conclusiones de Blinder, llevar a cabo la estimación de las propensiones marginales y medias de cada uno de los grupos de renta a partir del siguiente modelo econométrico:

$$C_i = \alpha + \beta Y_i + \alpha_2 D2_i + \alpha_3 D3_i + \alpha_4 D4_i + \beta_2 Y_i D2_i + \beta_3 Y_i D3_i + \beta_4 Y_i D4_i + u_i$$, donde

C_i – Gastos totales por hogar

Y_i – Ingresos totales por hogar

$D2_i$ – Variable ficticia (1 para hogares del segundo grupo y 0 para el resto)

$D3_i$ – Variable ficticia (1 para hogares del tercer grupo y 0 para el resto)

$D4_i$ – Variable ficticia (1 para hogares del cuarto grupo y 0 para el resto)

El ajuste econométrico realizado aplicando mínimos cuadrados ordinarios (MCO) a través del programa informático Eviews proporciona los resultados que aparecen en los cuadros 8.6 y 8.7 (con los valores observados del estadístico t entre paréntesis).

CUADRO 8.6
EPF 80-81. Ajuste econométrico (MCO)

α 146.390,708 (2,614)	β 0,959 (17,565)	α_2 140.642,490 (0,977)	α_3 634.469,923 (3,822)
α_4 2.175.742,028 (32,441)	β_2 -0,093 (-1,049)	β_3 -0,290 (-3,714)	β_4 -0,626 (-11,396)
F 2.810,234	R^2 0,451	$\overline{R^2}$ 0,451	d 1,898

Fuente: Elaboración propia.

CUADRO 8.7
EPF 90-91. Ajuste econométrico (MCO)

α 323.375,087 (4,628)	β 0,828 (14,449)	α_2 150.016,010 (0,852)	α_3 526.037,593 (2,744)
α_4 2.857.094,715 (35,454)	β_2 -0,041 (-0,431)	β_3 -0,176 (-2,187)	β_4 -0,631 (-10,954)
F 2.063,606	R^2 0,406	$\overline{R^2}$ 0,406	d 1,884

Fuente: Elaboración propia.

Como puede comprobarse, ambos modelos son plenamente significativos en su conjunto y explica más del 40% de las variaciones de los gastos de consumo, lo cual, tratándose de un análisis transversal, supone una aceptable bondad del ajuste. Asimismo, el estadístico *d* de Durbin-Watson no rechaza que no exista autocorrelación de primer grado en los residuos.

Ahora bien, tras aplicar el test de White rechazamos la no heteroscedasticidad en las perturbaciones, lo cual nos pone sobre aviso de que, si bien los estimadores MCO de los parámetros son insesgados en presencia de heteroscedasticidad, la matriz de varianzas y covarianzas está mal calculada, poniendo, de esta forma, en tela de juicio los contrastes de hipótesis para constatar la significatividad de los regresores.

Para solventar este problema optamos por aplicar nuevamente MCO introduciendo esta vez la opción que ofrece el programa Eviews para obtener la matriz de varianzas y covarianzas consistente de White (1980), de forma que los

procesos de inferencia estadística sean válidos asintóticamente (ver cuadros 8.8 y 8.9).

CUADRO 8.8
EPF 80-81. Ajuste econométrico (MCO con matriz de varianzas y covarianzas consistente de White)

α	β	α_2	α_3
146.390,708 (5,386)	0,959 (32,196)	140.642,490 (1,469)	634.469,923 (4,216)
α_4	β_2	β_3	β_4
2.175.742,028 (7,082)	-0,093 (-1,615)	-0,290 (-4,766)	-0,626 (-9,147)
F	R^2	$\overline{R^2}$	d
2.810,234	0,451	0,451	1,898

Fuente: Elaboración propia.

CUADRO 8.9
EPF 90-91. Ajuste econométrico (MCO con matriz de varianzas y covarianzas consistente de White)

α	β	α_2	α_3
323.375,087 (8,612)	0,828 (26,286)	150.016,010 (1,228)	526.037,593 (3,101)
α_4	β_2	β_3	β_4
2.857.094,715 (6,405)	-0,041 (-0,642)	-0,176 (-2,839)	-0,631 (-7,306)
F	R^2	$\overline{R^2}$	d
2.063,606	0,406	0,406	1,884

Fuente: Elaboración propia.

Como puede observarse, la aplicación de este método para corregir el problema de heteroscedasticidad de las perturbaciones proporciona las mismas estimaciones de los coeficientes que el método MCO convencional, si bien, como cabía esperar, los valores observados del estadístico t de Student, al variar los errores estándares estimados, son diferentes.

En ambos modelos no podemos rechazar que los parámetros α_2 y β_2 sean significativamente iguales a cero, pudiéndose interpretar, por tanto, que no parece necesario introducir una variable ficticia que explique las diferencias entre los hogares del primer y segundo intervalo, ya que éstos muestran una propensión a consumir bastante similar.

En cualquier caso, hay que decir que los resultados que se han obtenido son harto elocuentes, pues, no en balde, los signos de los coeficientes β_2, β_3 y β_4 son negativos y de valores absolutos crecientes, lo cual pone de manifiesto que **las propensiones marginales a consumir son inferiores sistemáticamente a medida que se incrementa el nivel de renta** (ver Cuadro 8.10).

CUADRO 8.10
Propensión Marginal a Consumir

Grupos de renta	EPF 80-81	EPF 90-91
1	0,959	0,828
2	0,866	0,787
3	0,669	0,652
4	0,333	0,197

Fuente: Elaboración propia.

No obstante, en aras a corroborar las conclusiones anteriores utilizando herramientas econométricas alternativas, hemos aplicado el test de Chow para contrastar la existencia de cambio estructural en la relación lineal que liga los gastos de consumo con los ingresos, tomando como puntos de ruptura precisamente los tres cuartiles en cada caso. Los resultados alcanzados utilizando ambas bases de datos rechazan la hipótesis de ausencia de cambio estructural, poniéndose de manifiesto nuevamente, de esta forma, las discrepancias existentes entre los ajustes funcionales de los diferentes intervalos.

Por otra parte, con el propósito de estimar las propensiones medias a consumir de cada grupo de renta cabría pensar, en un principio, en transformar el modelo estimado con anterioridad dividiendo cada uno de sus términos por la variable renta, de forma que el primer miembro coincidiera con la expresión de la propensión media a consumir. No obstante, hemos desestimado esta opción dada la elevada autocorrelación que, como era previsible, presentaban los residuos del modelo transformado.

Así, hemos procedido a estimar la expresión $\frac{C}{Y} = \alpha \frac{1}{Y} + \beta + u$ para cada uno de los grupos de renta considerados, de cara a conocer los valores del ratio consumo-renta que proporcionan las estimaciones de dichos modelos al introducir como valor de la variable explicativa la renta media de los respectivos grupos (ver Cuadro 8.11).

CUADRO 8.11
Propensión Media a Consumir

Grupos de renta	EPF 80-81	EPF 90-91
1	1,093	1,088
2	1,019	1,010
3	0,949	0,923
4	0,794	0,772

Fuente: Elaboración propia.

En el Cuadro 8.11 se puede apreciar como **la propensión media decrece cuando aumenta el nivel de ingresos**. Asimismo, se observa, como cabía esperar, que las estimaciones de la propensión media a consumir son superiores en todos los casos a los valores de la propensión marginal que se recogen en el Cuadro 8.10.

En definitiva, tales consideraciones evidencian como las principales apreciaciones de Keynes en torno a las características de la función de consumo quedan reflejadas claramente en nuestro análisis microeconómico, pudiéndose verificar como, en líneas generales, la propensión media y marginal a consumir de los hogares son menores en tanto en cuanto mayor sea la renta de los mismos, lo cual implica que la función de consumo de los hogares presenta una cierta forma cóncava.

Así las cosas, aunque estos resultados deben aceptarse con las debidas cautelas, dadas las limitaciones que presentan las fuentes estadísticas utilizadas y los supuestos introducidos para mitigar los efectos de la ocultación de renta y consumo que caracterizan a las mismas, entendemos que estos hechos no deberían alterar de forma sustancial la idea básica de que el patrón de comportamiento de los hogares respecto al consumo varía en función del nivel de ingresos, lo cual no hace más que corroborar **la influencia de la distribución de la renta que subyace en la determinación del consumo**, incidiendo, de esta forma, el grado de desigualdad de la distribución de la renta sobre dicho componente de la demanda.

8.3. Análisis simulador de los impactos de las políticas redistributivas de prestaciones sociales sobre los gastos de consumo de los hogares a partir de la EPF 90-91

A partir de la publicación de la EPF 90-91, numerosos autores han puesto de manifiesto los importantes efectos distributivos que se derivan de la aplicación de las prestaciones sociales, empleando para ello procedimientos muy distintos (ver Estruch, 1996; Calonge y Manresa; 1997, Bárcena, 1998; etc.). Sin duda, cabe entender que, dado que el patrón de comportamiento de los hogares respecto al consumo varía en función del nivel de renta, dichas políticas redistributivas deben tener un cierto peso en la conformación de la propensión a consumir de los hogares. No olvidemos, de facto, que la redistribución de la renta a través de instrumentos fiscales constituye la principal vía apuntada por Keynes para modificar directamente la distribución de la renta en aras a estimular el consumo en términos agregados.

En este apartado nos planteamos, pues, el estudio de los impactos de las políticas redistributivas de prestaciones sociales aplicadas en España en 1990 sobre los gastos de consumo de los hogares, con objeto de inferir en que medida dichas prestaciones sociales contribuyeron a incrementar en esta fecha el consumo agregado de la economía española[91].

8.3.1. Algunas consideraciones metodológicas

Antes de entrar en la presentación de los resultados, es preciso especificar varios aspectos metodológicos relevantes para el ejercicio que pretendemos realizar.

En primer lugar, conviene precisar que, de acuerdo con el INE (1992, p. 25), «se consideran **prestaciones sociales** las transferencias proporcionadas a los hogares por una unidad que no es un hogar, que son objeto de una asignación

[91] En este caso centramos nuestro análisis únicamente en el contexto existente en 1990, toda vez que la EPF 80-81 no permite discernir el montante de ingresos que provienen exclusivamente de prestaciones sociales, incluyendo bajo la rúbrica «transferencias regulares recibidas por el hogar» todas las percepciones regulares y periódicas procedentes de instituciones, hogares y empresas, siempre que no estén originadas por una contraprestación por parte de los miembros del hogar (pensiones, donaciones, rentas sufragadas por compañías aseguradoras, etc.) (ver INE, 1984).

personal y que tienen por objeto cubrir las cargas que ocasiona a los hogares la aparición o existencia de ciertos riesgos o necesidades sin que exista una contrapartida equivalente y simultánea del beneficiario»[92]. En la EPF 90-91 las **prestaciones sociales** se dividen en regulares o extraordinarias atendiendo a su periodicidad. Las primeras son las recibidas periódicamente por el hogar, mientras que las prestaciones sociales extraordinarias, que apenas supone el 1% del total, incluyen aspectos que no tienen carácter periódico, tales como los subsidios de natalidad, nupcialidad, indemnizaciones, ayudas para pagos sanitarios, etc.

En este análisis únicamente hemos considerado las prestaciones sociales regulares, pues, entendemos que los efectos distributivos de las prestaciones sociales extraordinarias que se recogen en la EPF 90-91 tienen precisamente un carácter excepcional.

Recordemos que la partida de prestaciones sociales regulares en la EPF 90-91 incluyen las pensiones -contributivas y no contributivas -, las prestaciones por desempleo, así como otras prestaciones regulares que engloban las ayudas devengadas por incapacidad laboral transitoria, invalidez provisional y ayuda familiar por hijos a cargo. A su vez, las pensiones contributivas abarcan las pensiones contributivas de jubilación, invalidez y otras pensiones contributivas (viudedad, orfandad y en favor de familiares), mientras que entre las pensiones no contributivas figuran las pensiones asistenciales de jubilación e invalidez y el salario social.

En otro orden de cosas, cabe señalar que para definir distintos modelos de comportamiento de los hogares respecto al consumo atendiendo a su nivel de renta, hemos considerado, tomando en consideración los cuartiles que se derivan de la EPF 90-91, **la hipótesis de que la propensión a consumir de los hogares viene determinado en función del grupo en el que se encuentre su nivel de renta**.

[92] En ciertas ocasiones, se suele identificar las prestaciones sociales con todo el conjunto de gastos sociales. A nuestro juicio, entendemos que esta expresión es más adecuada para referirse en exclusiva a las entregas en metálico, tal como considera el propio INE, contraponiendo así la idea de prestación a la de provisión de bienes sociales (sanidad, educación, vivienda y bienestar comunitario y cultura).

De esta forma, podemos contrastar la hipótesis contrafactual en relación con el comportamiento de los gastos de consumo de los hogares en ausencia de prestaciones sociales, teniendo en cuenta que estos gastos sociales determinan la pertenencia de ciertos hogares a los distintos grupos de renta, influyendo, por tanto, en la conformación de la propensión a consumir de estos hogares y, por extensión, en el consumo de la sociedad en su conjunto.

Como puede comprenderse, este tipo de supuesto, tan corriente en nuestra disciplina, no está exento de algunas limitaciones, especialmente en lo que se refiere a la configuración de la propensión a consumir de aquellos hogares cuyos niveles de renta están cercanos a los límites de los intervalos, dado que, ante una pequeña variación de sus ingresos, el modelo econométrico utilizado puede conferirles una propensión a consumir ciertamente diferente.

Por otra parte, hay que apuntar que para mitigar el problema de la **subdeclaración de las prestaciones sociales** hemos empleado el factor proporcional de corrección aplicado anteriormente para el caso de la variable ingresos totales. En un principio, puede pensarse que parece más lógico aplicar un factor de corrección particular para las prestaciones sociales, pues, no en vano, el grado de ocultación de las mismas supera el de los ingresos totales en su conjunto. No obstante, finalmente nos hemos inclinado por emplear el mismo factor de corrección de los ingresos para las prestaciones sociales en aras a evitar situaciones anómalas[93].

En cualquier caso, la aplicación de este factor de corrección general nos ha permitido aminorar en parte el sesgo existente entre los datos de la Contabilidad Nacional y los provenientes de las encuestas. No en vano, mientras que las prestaciones sociales de las Administraciones Central y Autonómicas españolas en 1990 ascendieron a 7.262.361 millones de pesetas -según las estimaciones de

[93] Así, p. ej., la aplicación de distintos índices podría conllevar que algunos hogares cuyas rentas proceden en gran medida de las prestaciones sociales contaran tras la corrección con una prestación social superior a sus ingresos totales, dado que el factor de corrección que requerirían las prestaciones sociales sería mayor que el precisado por los ingresos en su conjunto.

Estruch (1996, p. 151) a partir de los datos de la Intervención General de la Administración del Estado (IGAE)-, los ingresos por prestaciones sociales declarados por los hogares en la EPF 90-91 fueron tan solo de 4.741.697.733.986 pesetas, lo que supone una subdeclaración del 65,29%. Sin embargo, una vez aplicadas las correcciones reseñadas, el montante de las prestaciones sociales que se desprende de la encuesta se eleva a 6.612.214.978.040 pesetas, lo cual equivale al 91,05% de la cifra que se deriva de los datos del IGAE[94].

Por último, queremos subrayar el hecho de que vamos a trabajar con una teórica distribución de la renta. El punto de partida es la renta disponible, que es la suma de todos los ingresos corrientes de las familias tal como aparecen distribuidos en la EPF, incluyendo las correcciones comentadas con anterioridad. Si a la renta disponible se le detrae el conjunto de ingresos derivados de las prestaciones sociales se obtiene la distribución de la renta «antes» de prestaciones sociales y «después» de impuestos y cotizaciones sociales. Ahora bien, dado que lo que perseguimos es simular los impactos de las prestaciones sociales en los gastos de consumo en la medida en que modifican la distribución de la renta, **debemos considerar la teórica distribución de la renta que existiría «antes» de prestaciones sociales y «antes» de la recaudación de los impuestos y cotizaciones sociales necesarios la financiación de las mismas**. Si sólo tuviésemos en cuenta la actuación estatal por medio del aparato de prestaciones sociales, estaríamos detrayendo renta del sistema, no pudiendo, por tanto, aislar los efectos que se derivarían de los cambios que se producen en la distribución de la renta de aquellos otros que se desprenden de los decrementos de renta que se originarían como consecuencia de la supresión de las prestaciones sociales.

No obstante, la imputación de los impuestos y cargas sociales soportados por los hogares a partir de la información que nos brinda la EPF 90-91 se nos antoja una tarea especialmente compleja de abordar y de resolver, pero trascendental para poder hacer afirmaciones sobre los efectos de las prestaciones sociales sobre los gastos de consumo. Para soslayar este obstáculo recurrimos a la literatura y

[94] A esta cantidad habría que adicionarle las prestaciones sociales extraordinarias que se reflejan en la EPF 90-91 y que no estamos considerando, si bien recordemos que esta partida apenas constituye el 1% del volumen total de prestaciones sociales.

tomamos en consideración los importantes resultados que se desprenden, entre otros estudios, del trabajo de Calonge y Manresa (1997), en el que se concluye que, a pesar de la aparente progresividad del sistema tributario español, dicho sistema es, en la práctica, proporcional. Estos autores muestran como la imposición directa es progresiva, la imposición indirecta es regresiva y las cotizaciones a la Seguridad Social son ligeramente regresivas, de manera que la combinación de estos resultados nos ofrece un sistema tributario que, en su conjunto, tiene un **carácter proporcional** (Calonge y Manresa, 1997, pp. 14-15)[95].

Así las cosas, para reintegrar los impuestos y cotizaciones sociales recaudadas para financiar las prestaciones sociales, de acuerdo con las consideraciones anteriores, hemos adoptado como criterio el reparto proporcional entre los hogares del volumen de fondos que suponen las prestaciones sociales, de acuerdo con el nivel de renta de los mismos «antes» de prestaciones sociales.

Es evidente que al aplicar este procedimiento, al margen de los errores que pueden derivarse de este reintegro de la carga fiscal, estamos haciendo un supuesto implícito que sabemos falso, a saber: que la distribución de la renta obtenida al deducir a cada hogar las prestaciones sociales recibidas del sector público y reintegrarles la carga fiscal aportada para financiar las prestaciones sociales es igual que la que se daría en caso de inexistencia de actuación política en este campo. No en vano, la influencia del sector público en la distribución de la renta disponible no se realiza exclusivamente por la vía presupuestaria, ya que hay numerosas intervenciones de otra índole que inciden de manera decisiva sobre las rentas de los ciudadanos: regulaciones de mercado y de no-mercado; normativas sobre monopolios; fijaciones de límites a los precios de ciertos bienes y servicios, sistemas de protección respecto a la competencia exterior, tipos de interés, tipos de cambio, etc. (ver Estruch, 1996, p. 157).

[95] Conviene hacer hincapié en las importantes consecuencias que desde un punto de vista jurídico pueden derivarse de estas precisiones, toda vez que la Constitución española de 1978 proclama en el párrafo primero de su artículo 31 que el sistema tributario debe inspirarse en los principios de igualdad y progresividad. No es extraño, pues, que algunos juristas de reconocido prestigio como el Dr. Francisco Balaguer Callejón, Catedrático de Derecho Constitucional de la Universidad de Granada, entiendan que el sistema tributario español pudiera ser considerado anticonstitucional.

8.3.2. Impactos de las prestaciones sociales sobre los gastos de consumo de los hogares

De acuerdo con la simulación realizada utilizando el modelo econométrico presentado en el cuadro 8.9, podemos observar como la estimación del consumo agregado de los hogares españoles en 1990 en ausencia de prestaciones sociales y los correspondientes impuestos y cotizaciones sociales necesarios para su financiación ascendería a 29.235.948.952.241 pesetas. Así, teniendo en cuenta que el consumo real de los hogares alcanzó en esta fecha la cifra de 31.303.377 millones de pesetas, puede afirmarse que **la ausencia de prestaciones sociales en España en 1990 hubiera reducido el consumo de los hogares en un 6,604%**.

Asimismo, cabe plantearse el análisis de la **eficiencia** de las prestaciones sociales para incrementar el consumo, cotejando el decremento de consumo que originaría la ausencia de prestaciones sociales en relación con el volumen de gasto que suponen las mismas, esto es:

$$\text{Eficiencia} = \frac{\text{Reducción del consumo en ausencia de prestaciones sociales}}{\text{Volumen de gasto en prestaciones sociales}}$$

CUADRO 8.12
Eficiencia de las prestaciones sociales para aumentar los gastos de consumo de los hogares (ptas. 1990)

Reducción consumo	Volumen prestaciones sociales	Eficiencia para aumentar el consumo
2.067.428.047.759	6.612.214.978.040	0,313

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro 8.12 se puede apreciar como **de cada tres pesetas que se redistribuyó en España en 1990 a través de la incidencia conjunta de la actividad recaudatoria del Estado** -el sistema impositivo y sistema de cotizaciones de la Seguridad Social- **y de las prestaciones sociales, el consumo agregado de los hogares se incrementó en una peseta**.

En definitiva, como puede constatarse, los resultados anteriores ponen de manifiesto el significativo impacto que producen estas políticas redistributivas sobre el consumo, tanto en términos absolutos como relativos. En concreto, para calibrar la magnitud de la reducción podríamos decir que ésta equivaldría a un 4,123% del Producto Interior Bruto a precios de mercado. Ahora bien, esta observación no puede interpretarse en el sentido de que en ausencia de prestaciones sociales el PIB descendería en este porcentaje, puesto que, al margen de otras precisiones, necesitaríamos valorar el impacto que dichas actuaciones políticas ocasionarían sobre la inversión.

Si atendemos a las orientaciones de Keynes, podemos entrever que la inversión se vería igualmente reforzada ante el incremento del consumo, toda vez que se estimularía la eficiencia marginal del capital; pero, sin embargo, de acuerdo con la que algunos autores denominan corriente ortodoxa (ver Cabrillo, 1997), el detrimento del ahorro que en principio conlleva cualquier aumento del consumo, dañaría la inversión. Ante esta tesitura, la contrastación empírica de esta línea de influencia se erige como un aspecto relevante a tener en cuenta en posteriores investigaciones de cara a aproximarnos en mayor medida a la estimación de los efectos que se desprende de las acciones políticas consideradas sobre la demanda agregada.

En cualquier caso, lo que entendemos probado con este análisis es el hecho de que las políticas redistributivas de la renta, en la medida en que mejoran la distribución de la renta, estimulan de manera considerable el consumo agregado, el cual, amén de tratarse del componente de la demanda con mayor peso en la inmensa mayoría de las economías, constituye uno de los pilares en los que se fundamenta el sistema económico capitalista.

A partir del contrastado incremento en el consumo agregado de los hogares, aun manteniendo las lógicas reservas que suponen el desconocimiento de los efectos de las políticas redistributivas sobre la renta nacional en su conjunto, parece congruente entender que el mayor peso del consumo tras la citada intervención pública debería suponer un incremento de la propensión media a consumir en su conjunto. En esta dirección, dado que la propensión media y marginal se mueven al

unísono, como pudimos comprobar analíticamente en el capítulo 6, entendemos que estas actuaciones políticas no solo favorecerían la propensión media a consumir, sino que también alentarían la propensión marginal a consumir, con las consecuencias que de ello se derivan.

No obstante, hemos de insistir en la necesidad de interpretar los resultados de este estudio a la luz de las características del modelo de microsimulación aplicado, y de los supuestos que han servido de base para su realización. En este sentido, ha de recordarse el carácter estático del modelo, el cual obvia ciertos efectos que unas condiciones diferentes a las reales pudieran desencadenar sobre el comportamiento de los hogares en aspectos tales como, p. ej., la propia predisposición de sus miembros a intensificar o restringir sus esfuerzos en la generación de rentas.

8.4. Las políticas redistributivas, ¿una fuente de ineficiencia?

De un tiempo a esta parte, se viene empleando desde posiciones neoliberales un repetido discurso para atacar el Estado del Bienestar, en el cual se enfatizan los efectos negativos que para la eficiencia económica se derivan de buena parte de los mecanismos redistribuidores de la renta característicos del Estado del bienestar. En general, quienes intentan reducir la intervención del Estado en la actividad económica en favor de las leyes del mercado suelen esgrimir que cualquier intervención por parte de las autoridades públicas (provisión, imposición, subsidios, regulación, etc.) genera ineficiencia en el sistema económico, frente a la supuesta eficiencia que caracteriza a las actividades económicas realizadas por agentes privados dentro de unos mercados competitivos[96].

Entre las argumentaciones que se vienen haciendo uso para justificar la pérdida de eficiencia que suponen las políticas redistributivas se encuentran, p. ej., los efectos desincentivadores que algunas de ellas pueden ocasionar sobre la oferta de trabajo, en cuanto provoca un efecto sustitución en favor del ocio (una menor

[96] Aunque no existe consenso en la definición del término «eficiencia» y los autores han utilizado distintas ópticas para acercarse a este concepto, en la literatura económica se suele identificar, en general, dicho término con la asignación y distribución óptima de los recursos que permite obtener el máximo producto posible con los recursos existentes (ver Knapp, 1990, p. 73-74 y Muñoz de Bustillo y Esteve, 1998, pp. 105-111).

inclinación a trabajar). Asimismo, se suele aducir que tanto las prestaciones públicas como los impuestos necesarios para financiarlas pueden presentar en ocasiones un marcado carácter distorsionador en relación con algunas actividades económicas[97].

En este contexto, entendemos que, aunque la ortodoxia económica imperante hoy día se empeñe en resaltar los efectos negativos o no pretendidos de este tipo de intervención gubernamental, **debemos ser cautos antes de pronunciarnos en relación con sus repercusiones sobre la actividad económica**.

Por un lado, no debemos olvidar la importante contribución del Estado del bienestar, en la medida en que facilita una mayor cobertura de las necesidades básicas de la población y proporciona una distribución de la renta más equitativa, al fuerte crecimiento económico alcanzado en los países desarrollados en el período 1945-1975, tal como han puesto de manifiesto diferentes autores (ver, p. ej., Castells, 1996, pp. 39-40).

Por otro lado, cabe traer a colación, al hilo de esta cuestión, algunas de las consideraciones que se desprenden de esta tesis. Así, en línea con el carácter condicionante de la distribución de la renta sobre el crecimiento económico que sugiere la «hipótesis L», recordemos que son numerosas y variadas las especulaciones teóricas congruentes con este hallazgo empírico, y que, de algún modo, pueden proporcionar un importante contrapeso a los supuestos efectos negativos que se derivan de este tipo de políticas públicas.

Asimismo, la explicación causal de la relación entre distribución de la renta y crecimiento económico en el marco del pensamiento keynesiano y su posterior cotejo con la realidad nos permite reforzar nuestras percepciones en relación con el

[97] Conviene recordar que este carácter distorsionador de las políticas redistributivas constituye precisamente uno de los principales temas de estudio en la actualidad en el campo de la relación entre distribución de la renta y crecimiento económico, si bien la argumentación central que se suele esgrimir hace referencia al hecho de que en las sociedades desigualitarias existen mayores presiones y expectativas de redistribución de la renta mediante procesos políticos, lo cual puede provocar ciertas injerencias en determinadas decisiones económicas y perjudicar, por ende, el crecimiento económico.

destacado papel que desempeña la distribución de la renta en el binomio que nos atañe.

En este sentido, cabe incidir en la contrastación empírica de las ideas keynesianas acerca de la conveniencia de aplicar medidas redistributivas con objeto de favorecer el consumo agregado que hemos puesto de manifiesto más arriba, corroborando, de esta manera, una de las vías a través de la cuales dichas actuaciones pueden contribuir a aumentar la eficiencia y el crecimiento de una economía. Pero esta no es más que una de las consecuencias positivas que se desprenden de una mejor distribución de la renta, a la que habría que añadir otros aspectos de variado índole situados al margen del análisis keynesiano, tales como el incremento del capital humano de las clases más desfavorecidas, una mayor cohesión social, un mayor desarrollo tecnológico, un menor número de personas en situación de riesgo de exclusión de los procesos socioeconómicos, etc.

Así las cosas, aunque somos conscientes de que las políticas fiscales redistributivas por sí solas no son las únicas ni posiblemente las mejores acciones para favorecer conjuntamente la distribución de la renta y el crecimiento económico, entendemos, sin embargo, que no parece demasiado descabellado sopesar la idea de que las consecuencias positivas que se desprenden de las políticas redistributivas pudieran contrarrestar las derivaciones negativas de éstas, especialmente, en la medida en que tales políticas actúen como refuerzo y complemento en la aplicación de determinadas líneas de actuación definidas dentro de un programa integrado global en favor de la equidad.

De esta forma, ante las enraizadas tesis neoliberales que rondan nuestra sociedad, nos atrevemos a sugerir a todos aquellos que preconizan los efectos adversos del Estado del bienestar que, independientemente del derecho que ostentan todas las personas a disfrutar de una vida digna de acuerdo con diversos sistemas axiológicos de singular importancia -Constitución española, Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea, Declaración Universal de los Derechos Humanos de las Naciones Unidas, etc.-, deberíamos tener presente antes de emitir nuestro juicio **los beneficios que pueden derivarse del propio Estado del bienestar desde una óptica estrictamente económica.** Y este es un aspecto

que no debe ignorarse en la actual controversia sobre el futuro del Estado del bienestar en la que se encuentra inmersa nuestra sociedad.

PARTE III

CONCLUSIONES

«Poverty anywhere constitutes a
danger to prosperity everywhere»

INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION
Declaration of Philadelphia, 1944

9. CONCLUSIONES Y SINOPSIS

9.1. Conclusiones generales

Llegados a este punto, resumimos a continuación las conclusiones generales más relevantes que se derivan de esta investigación desde el punto de vista de la **Ciencia Económica**.

A) Un primer aspecto que queremos subrayar es el hecho de que entre las numerosas y variadas aportaciones realizadas a lo largo de la historia del pensamiento económico acerca de la relación entre distribución de la renta y crecimiento, podemos encontrar al mismo tiempo aproximaciones favorables a la relación de **incompatibilidad, compatibilidad, incompatibilidad tendente a compatibilidad, independencia e indeterminación**.

B) Ante esta diversidad de opiniones, y en línea con la posición mayoritaria mantenida en la actualidad, los argumentos empíricos y teóricos presentados nos inducen a posicionarnos firmemente en favor de la **relación de compatibilidad**.

C) Ahora bien, de acuerdo con la particular forma geométrica que evidencia la «hipótesis L», hay que decir que estamos ante una relación de compatibilidad que presenta unas características singulares, pudiéndose constatar como **la distribución de la renta**, en la medida en que actúa como elemento dominante, **condiciona las posibilidades del crecimiento económico**.

D) Por otro lado, en relación con la segunda parte del trabajo, y en consonancia con los posibles vínculos de causalidad que sugieren algunas explicaciones teóricas, el análisis efectuado del pensamiento keynesiano nos ha permitido poner de relieve la **relación de causalidad entre distribución de la renta y crecimiento que subyace en la teoría keynesiana**.

E) Asimismo, en el marco del pensamiento keynesiano, hemos contrastado la **influencia de la distribución de la renta en el consumo**, teniendo en cuenta que dicha influencia constituye la piedra angular en torno a la cual gravita la incidencia de la distribución en el crecimiento de acuerdo con las ideas keynesianas.

En definitiva, pues, de manera coherente con la hipótesis mantenida en esta investigación, podemos dar por establecida la tesis de que **la distribución de la renta constituye un elemento determinante en el crecimiento económico** en función de la argumentación presentada. No obstante, somos conscientes de que estamos ante un tema en el que confluyen multiplicidad de factores, en el cual quedan aún muchos interrogantes por resolver.

Por otra parte, desde el punto de vista de la **actividad política-económica**, cabe afirmar:

a) En primer lugar, que dada la significación de la distribución de la renta en la relación que nos atañe, entendemos que la **estrategia más eficaz** para progresar en la conquista del objetivo conjunto distribución de la renta-crecimiento económico pasa por la reducción de los altos niveles de pobreza.

b) Ahora bien, esta estrategia no puede plantearse utilizando la tradicional usanza de ejecutar actuaciones parciales, inconexas y, en ocasiones, oportunistas, sino que debe concebirse como un **modelo de actuación global e integradora** en pro de la distribución de la renta, que tenga especialmente en cuenta aquellos elementos que influyen en la distribución y en el crecimiento conjuntamente, en línea con las propuestas de actuación sugeridas recientemente, entre otros, por el Banco Mundial y la CEPAL.

c) En este sentido, el **Programa de Acción** acordado en la Cumbre Mundial para el Desarrollo Social celebrada en Copenhague en 1995, y reafirmado posteriormente en Ginebra en 2000, en su capítulo dedicado a la «erradicación de la pobreza», constituye a nuestro entender un valioso marco de referencia para el quehacer de las autoridades públicas, con objeto de conseguir una distribución de la renta más equitativa como base para el fortalecimiento del crecimiento económico.

Así las cosas, una vez expuestas las conclusiones generales que se desprenden de esta investigación, y para una mejor delimitación de su alcance, procederemos a presentar una relación sinóptica de las principales consideraciones que se recogen a lo largo de este estudio. Acto seguido, sugeriremos algunas líneas de investigación que se abren a raíz de este trabajo, antes de cerrar este capítulo

concluyente con una serie de reflexiones, abonadas en buena parte por los propios juicios de valor del doctorando, acerca de la consideración de la tesis abogada como un posible nexo entre la Ética y la Economía.

9.2. Sinopsis

1. La propuesta de **Kuznets**, que ha dado lugar a una extensa literatura intentado corroborar o rebatir su famosa **«hipótesis U»**, no supone precisamente una característica empírica general, como puede constatarse a tenor de los resultados que se desprende de esta tesis, y de acuerdo con los estudios de autores como Fields o Deininger y Squire. De esta forma, no parece plausible continuar apoyando la hipótesis de que el nivel de crecimiento en sí mismo determina la trayectoria de la desigualad en el sentido apuntado por Kuznets, dados los endebles apoyos empíricos que sustentan tal afirmación o, al menos, como sugiere el Profesor Ruiz, debemos restringir su validez.

2. Frente a la otrora ampliamente aceptada «hipótesis U» de Kuznets, cada vez más autores se muestran partidarios de una **relación de compatibilidad**, pudiéndose discriminar entre aquellas contribuciones que manifiestan que existe una relación unidireccional, donde cabe distinguir, a su vez, dos planteamientos según se estime que el crecimiento económico o la equidad favorece al otro objetivo, y aquellas otras que conciben la existencia de una relación bidireccional, discerniendo, en este caso, en función de que dicha relación ostente un carácter intrínseco o responda a la existencia de determinados elementos que favorecen a ambos objetivos conjuntamente.

3. Entre las distintas posturas favorables a la relación de compatibilidad, se encuentra la corriente de opinión, especialmente en el marco de las políticas convencionales de desarrollo, de que el **crecimiento económico conlleva una reducción de la desigualdad en la distribución de la renta**. Estas ideas están en consonancia con la postura mantenida por los economistas neoclásicos, quienes sostenían que los frutos del crecimiento se distribuyen ampliamente, alcanzando antes o después a los grupos más desfavorecidos. En este sentido, destacan que el progreso técnico favorece, no sólo a los capitalistas, sino también a las clases trabajadoras, en cuanto tiende a elevar los salarios reales.

4. La línea de pensamiento en particular que parece contar con más adeptos actualmente en este campo es la que sostiene que **la equidad favorece el crecimiento económico.** Aunque en esta dirección pueden subrayarse algunas contribuciones desarrolladas recientemente dentro de la vasta literatura del crecimiento endógeno, lo cierto es que las explicaciones que se han planteado en la historia del pensamiento económico para argumentar tal incidencia son muy variadas, yendo desde el denominado lado de la demanda hasta el lado de la oferta, pasando por reflexiones de carácter institucionalista y estructuralista.

5. En los últimos años varias **líneas de investigación** están cobrando un elevado protagonismo en la bibliografía económica. Atendiendo a la característica básica enfatizada por las distintas propuestas, cabría hablar de tres principales mecanismos esgrimidos a través de los cuales la distribución de la renta afecta el crecimiento económico:

a) *Mercado de capital*: Mayor desigualdad → Mayor dificultad en el acceso al mercado de capitales y, por tanto, menor inversión en capital físico y humano → Menor crecimiento económico

b) *Inestabilidad sociopolítica*: Mayor desigualdad → Mayor desestabilización de la situación sociopolítica y, por tanto, menor productividad e inversión → Menor crecimiento económico

c) *Distorsión de las acciones económicas*: Mayor desigualdad → Mayores presiones y expectativas de redistribución de la renta a través de procesos políticos, lo cual puede distorsionar ciertas decisiones económicas → Menor crecimiento económico

6. A pesar de las numerosas propuestas que se han presentado en favor de la relación de compatibilidad a lo largo de la historia, la subestimación de la forma funcional de dicha relación constituye un denominador común en dichos estudios. Frente a esta indefinición, el Equipo ECB viene sosteniendo desde hace algunos años la presencia de una **relación específica de compatibilidad** entre distribución de la renta y crecimiento económico.

7. Los distintos contrastes empíricos realizados en esta investigación, así como en otros trabajos anejos, muestran la existencia de una forma funcional particular entre ambos objetivos bastante definida, a la cual hemos denominado con el apelativo de **«hipótesis L»** en esta tesis. Recordemos que los contrastes empíricos efectuados toman el indicador básico de pobreza y el producto interior bruto por habitante como medidas de la distribución de la renta y el crecimiento económico, respectivamente.

8. Los ajustes funcionales verificados para los diferentes entornos geográficos internacionales reflejan, en general, **resultados altamente satisfactorios**, tanto entre los países más avanzados como entre los menos desarrollados, independientemente de que el umbral de pobreza contemplado sea nacional o común para todos países considerados en cada ajuste.

9. La relación geométrica que conforma la «hipótesis L» pone de manifiesto la presencia de una **relación de compatibilidad semicomplementaria con la equidad como elemento dominante**, entendiendo por dominancia el hecho de que la falta de equidad va acompañada inexorablemente por el fracaso en el crecimiento, mientras que niveles bajos de crecimiento pueden cohabitar con diferentes niveles de equidad.

10. Aunque la «hipótesis L» parece mostrarse, en mayor o menor grado, en cada uno de los espacios geográficos analizados, cabe destacar como los ajustes funcionales relativos a entornos económicos con distintos niveles de desarrollo presentan ciertas **diferencias de posición en el sistema de ejes de coordenadas**, presentes, en parte, dada la consideración de umbrales de pobreza particulares para cada territorio, y en correspondencia con las vastas discrepancias sociales, económicas y políticas que caracterizan a las distintas zonas del planeta.

11. Con las reservas propias que requiere cualquier conclusión que se pretenda generalizar en el terreno de las Ciencias Sociales, a tenor de la evidencia empírica examinada, podemos afirmar que la «hipótesis L» parece tener validez universal, pudiéndose inferir, por tanto, que **la reducción de la pobreza parece ser una condición necesaria pero no suficiente** para alcanzar cotas de producción por habitante similares a la de las economías situadas en mejores posiciones en los respectivos contextos analizados.

12. La «hipótesis L», tal como la hemos formulado, es independiente de que exista o no una relación de causalidad entre distribución de la renta y crecimiento y del sentido de la misma. No obstante, parece más coherente la interpretación de la misma desde el punto de vista de la relación de influencia **equidad→crecimiento**, toda vez que la equidad actúa condicionando las posibilidades del crecimiento económico. Por su parte, la relación de influencia **crecimiento→equidad** no aparece tan definida en la interpretación que realizamos de la «hipótesis L», pues, no en vano, el crecimiento no parece una condición imprescindible para tener éxito en la equidad, ya que puede haber éxito en la equidad sin necesidad de que existan altas cotas de crecimiento.

13. En consonancia con los hallazgos empíricos de la «hipótesis L», y de acuerdo con las distintas argumentaciones teóricas esgrimidas en favor de la relación de compatibilidad entre distribución de la renta y crecimiento económico a lo largo de la historia, en el siguiente **decálogo** sintetizamos en forma de proposiciones las principales líneas de influencia a través de las cuales **la falta de equidad incide negativamente sobre el crecimiento económico**:

a) **Proposición 1**. La inequidad en la distribución de la renta provoca que aquellas personas con bajo nivel de capital humano sean firmes candidatos a quedar excluidas de los procesos socioeconómicos, lo cual supone un desaprovechamiento de la fuerza laboral y del mercado potencial interno.

b) **Proposición 2**. Las deficientes condiciones de vida -salud, alimentación, educación, vivienda, etc.- que caracterizan a las clases más desfavorecidas de las sociedades poco equitativas reducen la capacidad y posibilidades de las mismas de trabajar intensamente, ocasionando con ello un descenso de la productividad.

c) **Proposición 3**. Una distribución inequitativa de la renta conlleva un nivel de consumo menor y más inestable, toda vez que las clases opulentas presentan una menor propensión a consumir y una mayor variabilidad, en la medida en que dedican un importante volumen de recursos a satisfacer necesidades no básicas. Estos factores pueden afectar igualmente al gasto

en inversión, en la medida en que influyen en las expectativas empresariales sobre el consumo futuro.

d) **Proposición 4**. La falta de equidad tiende a generar inestabilidad política, tensiones sociales, actividades delictivas y, en suma, una desestabilización de la situación sociopolítica, todo lo cual puede acarrear importantes consecuencias negativas sobre la productividad, la inversión y la creación de empleo en una economía.

e) **Proposición 5**. Aunque en ciertos Estados con escasa equidad la concentración del poder político y económico suele retraer la implantación de las reformas necesarias ante el temor de que las clases dominantes puedan poner en peligro sus privilegiadas posiciones, existe la creencia de que, en especial en los regímenes democráticos, cuanto más inequidad presente una sociedad, mayores presiones y expectativas de redistribución de la renta a través de procesos políticos existirán en la misma, pudiendo suscitar, en ciertos casos, distorsiones en determinadas acciones económicas desincentivadoras de los procesos inversores.

f) **Proposición 6**. Una distribución inequitativa de la renta imposibilita a las clases menos favorecidas el acceso a ciertos recursos productivos. En algunas sociedades resulta especialmente relevante las consecuencias que entraña las dificultades para acceder al mercado de capitales, cohibiendo inversiones tanto en capital físico como humano que pueden ser altamente rentables, con las mermas que ello origina en términos de productividad.

g) **Proposición 7**. En un contexto económico en el cual algunas industrias punteras -informática, telecomunicaciones, microelectrónica, etc.- se fundamentan en el conocimiento, en la medida en que la inequidad reduce las oportunidades educativas y formativas de amplios sectores de la población, está cohibiendo las posibilidades de desarrollo tecnológico de la sociedad.

h) **Proposición 8**. La no equidad perjudica la difusión de la tecnología y, por ende, la productividad, en tanto en cuanto genera un marco menos propicio

para los esfuerzos de cooperación intrafirma requeridos por las nuevas tecnologías.

i) **Proposición 9**. La falta de equidad puede perjudicar la balanza de pagos de un país, en la medida en que las clases pudientes tienden a consumir mayor número de productos importados que las clases populares. Asimismo, la menor productividad que acompaña a las altas cotas de inequidad reduce la competitividad de una economía en los mercados internacionales.

j) **Proposición 10**. Una distribución inequitativa es fuente de desintegración social y de frustración de la *asabiya* de una comunidad, debilitando el incentivo psicológico de la población para participar y cooperar de forma generalizada en el proceso de desarrollo de la misma.

14. El Banco Mundial y la CEPAL vienen sosteniendo en sus propuestas de desarrollo de los últimos lustros que **es posible avanzar en las conquistas de los objetivos distribución de la renta y crecimiento económico conjuntamente**, si bien recientemente se puede apreciar una cierta modulación en sus planteamientos. Frente a los informes que enfatizaban en los primeros años noventa que ambos objetivos se refuerzan mutuamente, de manera que tanto las políticas de crecimiento económico como las políticas para reducir la pobreza permiten avanzar en una misma dirección, las publicaciones de tales instituciones en los albores del siglo XXI parecen hacer especial hincapié en la existencia de elementos comunes al crecimiento económico y la distribución de la renta, subrayando el hecho de que la incidencia de la actividad política sobre dichos elementos podría lograr importantes éxitos en ambos frentes simultáneamente.

15. En concomitancia con las recientes orientaciones del Banco Mundial y la CEPAL, algunos estudios de **ECB** han puesto de manifiesto como la pobreza, en la medida en que está imbricada en la dinámica económica general, se encuentra afectada por condicionantes representativos de tal dinámica, los cuales, a su vez, guardan relaciones muy estrechas con el crecimiento económico. A raíz de estas consideraciones, ECB ha advertido la necesidad de insertar las políticas con respecto a la pobreza dentro de la política económica global, subrayando la conveniencia de

diseñar un modelo de actuación de una manera global e integradora que incida especialmente en dichos condicionantes.

16. Las implicaciones políticas que emanan de la «hipótesis L» **sitúan la reducción de la pobreza en el epicentro de la preocupación política**. Dado que parece perspicuo que no puede confiarse al crecimiento económico o, al menos, a cualquier proceso de crecimiento, el éxito conjunto de ambos objetivos, y teniendo en cuenta, asimismo, el notorio papel que desempeña la distribución de la renta en el binomio que nos atañe, entendemos que la estrategia más eficaz para progresar en la conquista del objetivo conjunto distribución de la renta-crecimiento económico pasa por **la reducción de los altos niveles de pobreza de forma que permita aprovechar plenamente el potencial económico de cada territorio**. En este sentido, debemos tener en cuenta la necesidad de aplicar programas integrales de lucha contra la pobreza dentro de un marco de estabilización sociopolítica y macroeconómica.

17. El complejo de argumentaciones teóricas confeccionado en concordancia con los descubrimientos empíricos de la «hipótesis L» puede concebirse como posibles **vínculos de causalidad** desde un punto de vista especulativo en el sentido distribución de la renta→crecimiento económico. Para reforzar esta percepción, no obstante, entendemos necesario profundizar en esta relación causal a partir del análisis pormenorizado del **pensamiento económico keynesiano**, un significativo hito en la Ciencia Económica, cuyas propuestas keynesianas descansan en gran medida en una sucesión de razonamientos de carácter causal.

18. John Maynard Keynes constituye **una figura clave** en el campo de la relación entre distribución de la renta y crecimiento económico por su contribución a la reversión de la argumentación imperante acerca de la bondad de la desigualdad distributiva para estimular la inversión, así como por la importancia de las políticas keynesianas como soporte para la expansión del Estado del bienestar en los países desarrollados, con los efectos positivos que, a juicio de algunos economistas, ello ha supuesto para el crecimiento económico.

19. Pese a que la tesis keynesiana supone la primera aportación destacada que aboga por la incidencia favorable de la igualdad distributiva en el crecimiento

económico, hay que resaltar **la escasa repercusión** que ha gozado esta parte del pensamiento keynesiano, incluso entre los propios seguidores, en relación con la reverencia con la que han sido tratadas otras partes de dicho andamiaje teórico. Es más, aquellas familias keynesianistas -especialmente los denominados postkeynesianos- que se han ocupado de la distribución de la renta han encauzando sus estudios principalmente hacia el análisis de la distribución funcional de la renta.

20. Frente a la reiterada proclamación de la muerte de Keynes desde las extendidas corrientes neoliberales, entendemos que **las actuaciones desde la demanda han sido y siguen siendo instrumentos imprescindibles para generar estímulos a la actividad y alentar el crecimiento económico**. Así, la obsolescencia de las ideas keynesianas, aun teniendo en cuenta los importantes cambios acaecidos en la realidad económica en las últimas décadas, parece responder no tanto a que la obra de Keynes es inadecuada o incorrecta en sí misma, como al hecho de que la filosofía social que inevitablemente sirve de apoyo al keynesianismo y que implica una cierta concepción de cohesión social o incluso de equidad, en los tiempos que corren no constituye precisamente la principal preocupación de los poderes hegemónicos.

21. El estudio del sustrato biográfico del pensamiento keynesiano permite constatar como **las propuestas teóricas de J. M. Keynes hunden las raíces en sus variadas experiencias biográficas**. En este sentido, cabe subrayar, en línea con la opinión de otros autores, como la biografía de Keynes se convierte en una pieza clave para comprender los antecedentes del pensamiento keynesiano y facilitar la correcta interpretación de sus conclusiones.

22. A lo largo de su vida Keynes mantuvo un enorme **sentimiento de responsabilidad social y un gran espíritu reformista** sustentado principalmente en un impulso ético que le llevaba a actuar en favor de la mejora de las condiciones de vida de la sociedad. Este impulso ético estaba basado tanto en la obligación moral de eliminar la irracionalidad y el despilfarro como en su aguda sensibilidad ante los grandes males sociales.

23. Frente al elitismo de su grupo intelectual, existe una serie de aspectos de su vida que pudieron influir de cierta manera en **su preocupación por la justicia social**.

Ente estos aspectos cabe citar la extraordinaria entrega de su madre en pro de las obras de caridad, sus afinidades políticas al Partido Liberal -agrupación que consideraba a la justicia social entre los fines generales de su ideario político-, así como la profunda admiración y reconocimiento que profesaba a Marshall, para le cual la degradación ética de la pobreza era la fuente principal que inspiraba su trabajo.

24. Aunque Keynes planteó ciertas consideraciones acerca del crecimiento económico en el largo plazo en algunas contribuciones puntuales, **sus principales aportaciones en este campo tuvieron lugar en relación con el corto plazo**. Así, mientras que en el *Treatise on Money* pretendió relacionar el estudio del ciclo económico con el análisis del crecimiento, en *The General Theory* se ocupó de la culminación de su teoría del dinero conjuntamente con su teoría general de la oferta y la demanda, con el propósito de plantear posibles soluciones ante la profunda crisis en que estaban inmersas las economías de la época.

25. En su obra capital Keynes centra su estudio en el olvidado **lado de la demanda**, dado que, a su juicio, la insuficiencia de la demanda era la principal causante de la crisis económica, arguyendo, de este modo, la influencia de la distribución de la renta sobre el crecimiento económico a través de los dos grandes componentes de la demanda agregada, **consumo e inversión**.

26. Una de las principales piezas que definen a la revolución keynesiana es la hipótesis de que el **consumo** depende principalmente de la renta neta, así como de los factores objetivos y subjetivos que determinan la propensión a consumir. Precisamente en el tratamiento que Keynes realiza de dichos factores objetivos, la **distribución de la renta** está presente en dos ocasiones, tanto al analizar los cambios en la unidad de salario como en la política fiscal, convirtiéndose, junto con las variaciones imprevistas en el valor de los bienes de capital, en uno de los elementos relevantes que afectan al consumo. Por su parte, la **distribución de la riqueza**, que es un elemento estable y que sólo está sujeto a cambios lentos y en períodos largos, aparece condicionando la intensidad de los factores subjetivos de la propensión a consumir.

27. Sólo cuando una persona o familia alcanza un nivel de renta que le permite disfrutar de cierto grado de comodidad, se plantea la posibilidad de ahorrar, absteniéndose de gastar una mayor proporción de su renta por regla general a medida que la misma se incrementa por encima de sus necesidades primarias. Este razonamiento es el que lleva a Keynes a afirmar que **una redistribución de la renta en aras a incrementar la igualdad distributiva estimula el consumo de una sociedad en términos agregados**.

28. Keynes argumenta que, dada los rendimientos decrecientes del trabajo que se aplica a un capital determinado, por un lado, y la correspondencia ente el salario real y el producto marginal del trabajo, por otro, **un aumento del empleo y la producción** incrementa las rentas de los empleadores a un ritmo superior que la de los empleados, acrecentándose, de esta forma, la **desigualdad en la distribución funcional de la renta**.

29. La **función de consumo keynesiana** es una función no lineal (propensión marginal a consumir no es constante), con la primera derivada $\frac{dC_W}{dYn_W}$ positiva (propensión marginal a consumir positiva y menor que la unidad) y la segunda derivada $\frac{d^2C_W}{dYn_W^2}$ negativa (propensión marginal a consumir es decreciente).

30. L**as propiedades de la función de consumo** keynesiana son coherentes entre sí, toda vez que la concavidad de dicha función supone una propensión marginal y media a consumir decrecientes, siendo además la propensión media mayor que la propensión marginal.

31. Una distribución de la renta más igualitaria conlleva un mayor **multiplicador de la inversión**, en la medida en que incrementa la propensión marginal a consumir de una sociedad. Así, puede afirmarse que un aumento de la inversión incrementa, *ceteris paribus*, la renta en mayor cuantía en la medida en que la distribución de la misma presenta una menor desigualdad.

32. En relación con las **teorías alternativas sobre el consumo** surgidas a parir de la teoría keynesiana, cabe resaltar dos aspectos. Por un lado, cabe comentar que no

debe confundirse la propuesta keynesiana con la denominada hipótesis de renta absoluta (AIH), toda vez que ésta no es más que una simplificación de la primera que obvia la no linealidad de la función de consumo y los factores objetivos y subjetivos reseñados por Keynes. Por otro lado, hay que recordar que dichas teorías -hipótesis de renta relativa (RIH), renta permanente (PIH) y ciclo vital (LCH)- fueron inicialmente motivadas por inconsistencias empíricas más que teóricas.

33. Las **divergencias** existentes entre la función de consumo keynesiana y la AIH nos impiden negar la validez de la teoría keynesiana con los mismos argumentos utilizados contra la AIH. Ahora bien, la validez de las propuestas keynesianas puede cuestionarse atendiendo a otras circunstancias, tales como la importancia de la «renta corriente» y la «renta normal» en la determinación del consumo, la propia forma de la función de consumo o la misma incidencia de la distribución de la renta sobre este componente de la demanda agregada.

34. Para Keynes el nivel de **inversión** depende del tipo de interés y la eficiencia marginal del capital, siendo este último el principal factor explicativo de las decisiones de inversión. Entre los distintos elementos que intervienen en la configuración de los rendimientos esperados de los bienes de capital que determinan en la eficiencia marginal del capital, Keynes otorga una relevancia especial a las expectativas de consumo, las cuales, a su vez, se fundamentan en buena parte en la situación del consumo presente. De esta forma, **cualquier medida de redistribución de la renta tal que estimule la propensión a consumir no solamente afectará al consumo, sino que también alentará la eficiencia marginal del capital y, por ende, el gasto en inversión.**

35. Keynes destaca igualmente que la eficiencia marginal del capital está influenciada por el ***estado de confianza*** en el que se apoyan las previsiones de los rendimientos futuros de los bienes de capital. Keynes sugiere que éste depende principalmente de las perspectivas existentes en los **mercados financieros** y de la **psicología de los inversores**, en conexión con la cual el autor destaca la importancia de los *animal spirits* de los inversores y su relación con el clima de opinión que suscita la situación político y social existente.

36. Amén de la incidencia e la distribución de la renta sobre la inversión a través de la eficiencia marginal del capital, una distribución más igualitaria puede estimular la velocidad-renta del dinero y reducir, subsiguientemente, la preferencia por la liquidez, favoreciendo, de esta forma, la inversión a través de una rebaja del tipo de interés. No obstante, hay que subrayar que Keynes confiere a esta influencia una importancia secundaria.

37. La falta de concreción en la configuración de las expectativas sobre los rendimientos futuros de los gastos en inversión, así como la introducción de aspectos subjetivos y psicológicos de importancia en la conformación de las decisiones de inversión, **dificulta la utilización de la eficiencia marginal del capital como variable explicativa de la inversión**. De esta forma, cabe afirmar que la función de inversión de Keynes no puede ser especificada analíticamente si no es introduciendo consideraciones arbitrarias por parte del analista.

38. A pesar de las insuficiencias de **la teoría keynesiana de la inversión**, ésta **ha constituido un referente importante desde su aparición**, desarrollándose en torno a la misma distintas hipótesis en pro de identificar variables observables que pudieran reflejar las variaciones de los rendimientos esperados de los bienes de inversión -hipótesis del acelerador e hipótesis de los beneficios-, e incluso, sirviendo de punto inspirador para posteriores propuestas teóricas, tales como la famosa q de Tobin.

39. Para contrastar el argumento esencial de la relación entre distribución de la renta y crecimiento económico en el pensamiento keynesiano cabe cuestionarse la **verificación empírica de la incidencia de la distribución en el consumo**, que constituye la piedra angular en torno a la cual gravita la influencia de la misma sobre la demanda agregada en el cuerpo teórico keynesiano. No obstante, debemos tener presente que para completar este contraste necesitaríamos igualmente corroborar empíricamente la influencia que ejerce la distribución de la renta sobre la inversión a través del consumo, si bien el tratamiento que Keynes realiza en este sentido dificulta enormemente este ejercicio. En cualquier caso, aunque los efectos de tal influjo en particular resultan complicados de predecir, la propia evidencia empírica

parece refrendar el relevante papel que desempeña en general la distribución en los procesos inversores.

40. La **forma funcional** creciente y cóncava propuesta por Keynes para la función de consumo se manifiesta en mayor medida en los estudios transversales con datos microeconómicos que en los análisis temporales con datos macroeconómicos, donde la relación entre el consumo y el nivel de renta muestra una elevada bondad en los ajustes lineales. Estas diferencias parecen estar relacionadas con cuestiones estadísticas más que con el propio comportamiento de los agentes económicos.

41. En la literatura macroeconómica se suele aducir asimismo que los efectos de la distribución de la renta sobre el consumo pueden considerarse despreciables, arguyendo que ésta permanece prácticamente invariable a lo largo del tiempo. A esta creencia hay que adjuntar la alta cointegración entre consumo y renta disponible que presentan la mayoría de los estudios, la cual permite poco juego al resto de los elementos que tienen un cierto peso en la determinación del consumo. En este marco contextual, no es extraño, pues, que autores como Blinder (1975, pp. 471-472) sostengan que «**la única forma rigurosamente correcta de contrastar la influencia de la distribución de la renta sobre el consumo es estimar directamente las propensiones marginales a consumir para cada grupo de renta**».

42. En el contraste empírico realizado en esta investigación a partir de las EPF 80-81 y 90-91 se puede constatar como el comportamiento de los hogares españoles respecto a **los gastos de consumo difiere entre sí en relación con el nivel de renta** de los mismos, siendo la propensión marginal y media a consumir, en términos generales, sistemáticamente inferiores a medida que se incrementa el nivel de renta. Estos resultados vienen a refrendar la incidencia de la distribución de la renta que subyace en la determinación del consumo.

43. El análisis simulador realizado con datos de la EPF 90-91 en relación con los impactos de las políticas redistributivas de prestaciones sociales sobre los gastos de consumo de los hogares españoles estima que **la ausencia de prestaciones sociales** en 1990 **hubiera reducido el consumo agregado de los hogares en un 6,604%**.

44. En el mismo análisis se concluye igualmente en términos relativos que **de cada tres pesetas** que se redistribuyó en España en 1990 a través de la incidencia conjunta de la actividad recaudatoria del Estado -el sistema impositivo y sistema de cotizaciones de la Seguridad Social- y de las prestaciones sociales**, el consumo agregado de los hogares se incrementó en una peseta**.

45. Aun manteniendo las oportunas reservas que suponen el desconocimiento de los efectos de las políticas redistributivas sobre la renta nacional en su conjunto, parece congruente entender que el mayor peso del consumo que se deriva de la aplicación de las políticas redistributivas de prestaciones sociales consideradas debería suponer un incremento de la **propensión media a consumir** en su conjunto y, dada la relación matemática presente entre ésta y la **propensión marginal a consumir**, un aumento de esta última.

46. Frente a las posiciones neoliberales que atacan el Estado del Bienestar subrayando los efectos negativos para la eficiencia económica que se derivan de los mecanismos redistribuidores de la renta que caracterizan al mismo, cabe contraponer las múltiples y variadas consecuencias favorables que sobre el crecimiento económico se desprenden de una menor desigualdad en la distribución de la renta. Así las cosas, aunque las políticas fiscales redistributivas por sí solas no son las únicas ni posiblemente las mejores acciones para favorecer la distribución de la renta, entendemos que los economistas debemos ser cautos antes de fustigar al Estado del bienestar, olvidando en ocasiones los beneficios que éste puede proporcionar desde un punto de vista estrictamente económico, y en especial, en la medida en que tales políticas se encuentren integradas en un programa global en favor de la equidad. Y este es un aspecto que no debe ignorarse en la actual controversia sobre el futuro del Estado del bienestar en la que se encuentra inmersa nuestra sociedad.

9.3. Algunas líneas de investigación para el futuro

La tesis doctoral suele coincidir con la primera aportación relevante en la vida de un investigador, por lo que puede entenderse como una meta y una línea de salida al mismo tiempo en el quehacer científico. Elevemos por un momento la

mirada al frente y divisemos algunos tramos del camino que queda aún por recorrer en el tema que nos atañe.

Así, en este apartado pretendemos proponer algunas **líneas de investigación** que se abren a raíz de este trabajo, de cara a profundizar en la relación entre distribución de la renta y crecimiento económico e intentar responder, de esta manera, a ciertos interrogantes que se nos han planteado durante la gestación de esta tesis.

I. En primer lugar, cabe plantearse la necesidad de indagar en el análisis de la **robustez de la «hipótesis L» en relación con el indicador de distribución** de la renta empleado. En esta tesis, así como en los estudios precedentes relacionados, hemos contrastado la reiterada presencia de la «hipótesis L» en distintos entornos geográficos utilizando en la práctica totalidad de los casos indicadores de pobreza como medidas de la distribución de la renta.

En este sentido, entendemos conveniente corroborar dicha relación específica empleando otros indicadores en aras a valorar en que medida la particular forma funcional detectada en los contrastes empíricos esta motivada por el uso de indicadores de distribución de la renta que presentan determinadas características, las cuales podrían desvelar, en su caso, importantes consecuencias para el estudio de la relación que nos atañe.

De cualquier modo, debemos apuntar, sin entrar en mayores consideraciones en este momento, que, aunque hemos podido constatar en nuestras investigaciones que la «hipótesis L» presenta una mayor definición cuando utilizamos indicadores de pobreza, algunas pruebas realizadas empleando otros indicadores como el coeficiente de Gini, también parece aproximarse a dicha relación particular.

En esta dirección, podemos traer a colación un análisis que hemos efectuado a partir de los valores del índice de Gini que nos brinda la conocida base de datos de Deininger y Squire (1996), tomando como ámbito geográfico los países de la ribera del Mediterráneo para los cuales dicha fuente proporciona información estadística (ver cuadro 9.1).

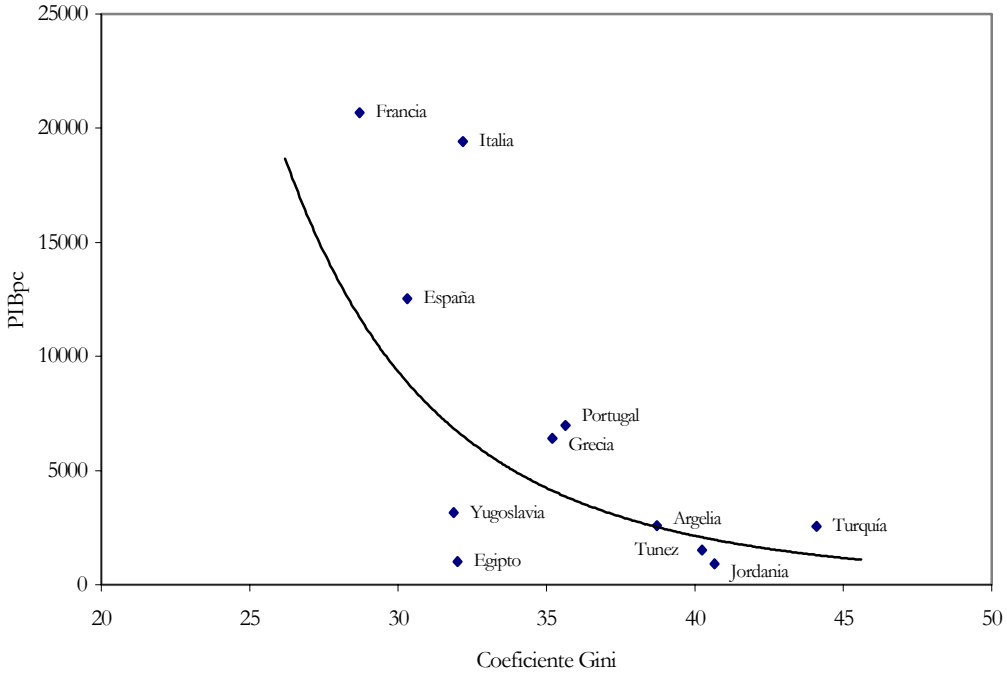
CUADRO 9.1.
PAISES MEDITERRÁNEOS (*circa* 1990)

		Coeficiente Gini	PIBpc ($) (en precios constantes 1990)
Argelia	1988	38,73	2.585,3
Egipto	1991	32,00	1.024,4
Francia	1989	28,70	20.674,7
Grecia	1988	35,19	6.396,9
Italia	1991	32,19	19.420,8
Jordania	1991	40,66	923,7
Portugal	1991	35,63	6.968,3
España	1990	30,30	12.526,0
Túnez	1990	40,24	1.509,0
Turquía	1987	44,09	2.554,5
Yugoslavia	1990	31,88	3.141,0

Fuente: Deininger and Squire Data Set y United Nations (1999)

En los cuadros 9.2 y 9.3 pueden observarse como bajo las comentadas circunstancias los ajustes potencial y exponencial son igualmente satisfactorios y altamente congruentes con los resultados obtenidos en otros escenarios territoriales al aplicar la tasa de recuento como indicador de la distribución de la renta.

FIGURA 9.1
PAÍSES MEDITERRÁNEOS (*circa* 1990)



Fuente: Cuadro 9.1. Ajuste potencial.

CUADRO 9.2
PAÍSES MEDITERRÁNEOS
Modelo potencial $(PIBpc = \alpha \cdot H^{\beta})$

$Ln(\alpha)$	β	F	R^2	$\overline{R^2}$	d
26,546 (3,567)	-5,117 (-2,450)	6,004	0,400	0,334	2,537

Fuente: Elaboración propia

CUADRO 9.3.
PAÍSES MEDITERRÁNEOS
Modelo exponencial $(PIBpc = \alpha \cdot \beta^{H})$

$Ln(\alpha)$	$Ln(\beta)$	F	R^2	$\overline{R^2}$	d
13,318 (6,320)	-0,141 (-2,385)	5,687	0,387	0,319	2,581

Fuente: Elaboración propia

II. En segundo lugar, no podemos obviar en el tema que nos incumbe un flanco de la contrastación empírica que puede conducir a equívocos. Nos estamos refiriendo a las discrepancias que muestran, en general, las relaciones funcionales entre distribución de la renta y crecimiento económico en los **contrastes transversales** y en los **estudios longitudinales**, manifestando estos últimos una mayor irregularidad en sus conclusiones. Desde nuestro punto de vista, estas divergencias nos ponen sobre aviso de la conveniencia de discriminar entre factores coyunturales y estructurales que intervienen en dicha relación, de forma que este análisis podría ayudarnos a entender dichas divergencias, amén de aportar importantes elementos de juicio para la política económica en este campo.

III. En tercer lugar, cabe preguntarse por la conveniencia de dotar el tratamiento especulativo de la **causalidad** efectuado en esta tesis de un cierto **apoyo empírico** que refuerce tales especulaciones, utilizando para ello técnicas econométricas. En este sentido, hay que recordar que el test de Granger (1969) constituye una técnica del análisis de series temporales bastante recurrida en la literatura para verificar empíricamente las posibles relaciones de causalidad que pudieran existir entre pares de variables.

Como es sabido, el hecho de que X sea causa de Y en el sentido de Granger implica que los valores de Y se pueden predecir con mayor exactitud utilizando valores pasados de X que sin usarlos, manteniendo igual el resto de la información. De esta forma, esta metodología utiliza el concepto de causalidad en el sentido de «preceder», más que de «producir» -un efecto-. Así, cuando se dice que X es causa de Y en el sentido de Granger lo que se está expresando de hecho es que los valores de X «preceden» a los de Y, esto es, que anteceden siempre a los de Y y sirven para predecirlos, pero no que necesariamente los valores de X «originen» los valores de Y (ver Otero, 1993, pp. 380-383).

Aunque la legitimidad epistemológica de la causalidad probabilística de Granger ha sido puesta en tela de juicio por algunos autores alegando una cierta inconsistencia con la supuesta tradición filosófica (ver Zellner, 1979), hemos de reconocer que la misma constituye una de las concepciones de causalidad predominantes en Economía y en Econometría.

IV. En cuarto lugar, puede proponerse la contrastación efectiva de la **incidencia de la distribución de la renta sobre la inversión**, una vez que hemos analizado su influencia sobre el consumo, el otro gran componente de la demanda. No obstante, nos interesa introducir una importante matización al respecto. Dado que existen notables elementos teóricos y empíricos que establecen que la desigualdad perjudica los procesos inversores, como hemos señalado en varias ocasiones en el curso de nuestra investigación, lo que nos preocupa especialmente en este punto es la contrastación de la incidencia de la distribución de la renta sobre la inversión a través del consumo, para lo cual parece necesario la utilización de una metodología que nos permita salvar las insuficiencias de la teoría keynesiana en este terreno. De esta forma, procuramos, pues, terciar en la vetusta polémica sobre los efectos del consumo y el ahorro sobre la inversión que aún hoy alimenta las desavenencias entre los economistas, parangonando, en cierto modo, aquel debate que en relación con la importancia del corto y largo plazo en el análisis económico inmortalizaran Malthus y Ricardo en sus famosas discusiones epistolares.

V. En quinto lugar, una vez buceado detenidamente en la relación entre distribución de la renta y crecimiento económico en la orilla de la demanda,

entendemos oportuno centrar nuestra atención en el análisis pormenorizado de la relación desde el **lado de la oferta**. No en vano, una prueba de la importancia de este flanco en la literatura puede encontrarse en las numerosas y heterogéneas aportaciones teóricas relacionadas, de algún modo, con dicho flanco que acopiamos y analizamos en el primer capítulo de esta tesis.

No obstante, en esta ocasión proponemos como pórtico de nuestros futuros estudios en esta área algunas de las consideraciones que se desprenden del análisis económico efectuado por Dagum (1994, pp. 253-258) en torno a los factores explicativos de la distribución de la renta. En dicho trabajo, el autor argentino desarrolla un modelo en el cual la distribución de la renta viene determinada conjuntamente por la distribución del capital humano y del capital físico, contrastando posteriormente sus propuestas con datos procedentes de la economía estadounidense.

Esta argumentación nos lleva a plantearnos la posibilidad de investigar las interrelaciones existentes entre la distribución de la renta y los distintos factores determinantes del crecimiento económico, de forma que tanto la distribución como dichos factores pudieran quedar integrados en un modelo. Posiblemente, el marco especulativo más propicio para entablar tal cometido pudiera ser la teoría del crecimiento endógeno (ver, p. ej., Aghion y Howitt, 1998), toda vez que la misma permitiría la *endogenización* de la distribución de la renta, al tiempo que podríamos aproximarnos a la malla de relaciones mediante la cual la distribución incide sobre el crecimiento económico a través de los factores determinantes del mismo.

VI. Por último, cabe traer a colación el hecho de que en los últimos años un controvertido debate en torno al fenómeno de **globalización** ha irrumpido con fuerza en el concierto internacional, ocupando un lugar central en cualquier foro económico, político, social, ecológico, etc. que se precie. Aunque es evidente que la globalización económica no es un fenómeno nuevo, es cierto que en los últimos años ha adquirido una amplitud sin precedentes en la historia (ver Krugman, [1996] 1997). En este nuevo contexto, parece obvio que el estudio de la relación entre distribución de la renta y crecimiento económico no puede quedar al margen del mismo, sino que debe incorporar en sus análisis este nuevo marco de relaciones

internacionales que, sin duda, está cambiando las reglas de juego de la realidad mundial.

Aunque hoy día aún no existe una definición consensuada sobre este concepto, de acuerdo con la completa definición de González Fajardo (1999, p. 53), podemos entender por globalización «la interdependencia creciente de la economía mundial provocada por el aumento del volumen y de la variedad de las transacciones de bienes y servicios, así como de los flujos internacionales de capital (productivos y sobre todo especulativo), al mismo tiempo que por la difusión acelerada y generalizada de la tecnología que ha disminuido sustancialmente el coste de los transportes y comunicaciones, reduciendo el tiempo y el espacio».

No es nuestra intención en este escenario entrar a valorar las supuestas virtudes de la globalización, ni tampoco el reguero de vicios que delatan aquellos para quienes la globalización es poco menos que algo demoniaco. Estamos, sin duda, ante una disyuntiva que, como en otras tantas cuestiones de nuestra disciplina, la Economía debe contemplar desde el eclecticismo.

No obstante, queremos hacer mención, a título de hipótesis, de la opinión vertida por el Doctor Diego Valadés Ríos, Exprocurador General de la República de México, en relación con los efectos de la globalización, dadas las relaciones de tales consideraciones con el tema que nos convoca. De acuerdo con las palabras del Profesor Valadés, existen notables indicios para sostener que en los últimos tiempos el creciente proceso de globalización esta favoreciendo el crecimiento económico mundial, al tiempo que alimenta las desigualdades territoriales y personales en el planeta. A pesar de ello, el autor mexicano apostilla desde su optimismo que, en la medida en que con dicho proceso de globalización el saber y el conocimiento se han hecho teóricamente accesible a todos los ciudadanos del mundo, cabe pensar que en un futuro este fenómeno podría contribuir en cierto modo a la reducción de las vastas desigualdades presentes hoy día.

No sabemos si lo seguidores de Kuznets utilizaran estas conjeturas como una nueva explicación *ad hoc* para justificar la validez de la «hipótesis U». En cualquier caso, lo que es obvio es que la relación entre la distribución de la renta y el crecimiento económico no tiene lugar en una atmósfera estéril, de forma que el

estudio de la misma no puede prescindir en sus análisis del nuevo orden mundial que caracteriza los albores del siglo XXI.

9.4. ¿Un posible nexo entre Ética y Economía?

Aunque comportamiento ético tiene todo el que actúa conforme a razón, toda persona se pregunta en algún momento por la rectitud ética de sus acciones, demandando alguna autoridad que le ofrezca una base razonable para, de acuerdo con la misma, justificar su conducta. En este sentido, puede afirmarse que la superación de la ambigüedad subjetivista de la ética pasa por tomar una opción objetiva concreta con garantías de veracidad, que nos permita desarrollar una conducta práctica coherente con la misma al tiempo que elaborar sobre esa base una construcción racional. Y esto también atañe a la economía (Ramírez Benéytez, 1999, pp. 112-115).

Desde la aparición de la *Etica Nicomaquea* de Aristóteles (ver Sen, [1987] 1989, pp. 21-22) hasta nuestros días, son numerosos los cuadros axiológicos que nos ofrecen sus propias opciones. Entre las distintas alternativas que han tratado de iluminar el comportamiento humano, hoy día emerge especialmente en el plano internacional la **Declaración Universal de los Derechos Humanos de las Naciones Unidas**, que desde su aprobación en 1948 constituye un importante referente axiológico para la humanidad tanto por su contenido semántico como por su propia simbología.

En el preámbulo de este texto se proclama que «los pueblos de las Naciones Unidas han reafirmado en la Carta su fe en los derechos fundamentales del hombre, en la dignidad y el valor de la persona humana y en la igualdad de hombres y mujeres, y se han declarado resueltos a promover el progreso social y a elevar el nivel de vida dentro de un concepto más amplio de libertad». A continuación, en su articulado encontramos aseveraciones como la del artículo 25.1, donde se afirma que «toda persona tiene derecho a **un nivel de vida adecuado** [el énfasis es nuestro] que le asegure, así como a su familia, la salud y el bienestar, y en especial la alimentación, el vestido, la vivienda, la asistencia médica y los servicios sociales necesarios; [...]».

No tenemos por qué ocultar nuestro acuerdo con esta opción, que no es más que una entre otras. Hacer de la aspiración de que todas las personas gocen de un nivel de vida adecuado el objetivo tanto de la actividad económica como de la Ciencia Económica nos parece ideal.

Desde nuestro punto de vista, **la Economía no puede evadirse de la responsabilidad ética**. Recordemos, no en balde, que en nuestra disciplina el logro de un mismo objetivo puede plantearse empleando distintas vías, las cuales pueden no ser neutrales a un determinado código ético. No estamos sugiriendo que deba intervenirse éticamente en el desarrollo teórico de los temas económicos, pero tampoco podemos aprobar la falacia de que «lo importante no es que el gato sea negro o blanco, sino que cace ratones» (ver Torres López, 2000a, pp. 87-91).

Tradicionalmente se ha considerado por algunos autores que la Ética y la Economía están reñidas, argumentando tal apreciación principalmente en torno a la utilización del concepto de *homo oeconomicus*[98] como piedra angular de la Ciencia Económica (ver Baringoltz, 1999). De hecho, aunque el ser racional egoísta que describe el *homo oeconomicus*, como tal modelo, es una mera simplificación de la conducta humana -bastante ramplona pero también fácil de verificar, por cierto-, es evidente que el andamiaje teórico de la Ciencia Económica reposa en buena parte sobre esta base.

En este orden de cosas, cabría preguntarse en qué medida son plausibles en Economía, una Ciencia forjada sobre los cimientos del *homo oeconomicus*, determinadas propuestas teóricas coherentes con la realidad, que muestren, al mismo tiempo, una cierta congruencia con la aspiración ética adoptada en este trabajo de que todas las personas gocen de un nivel de vida adecuado.

A nuestro entender, la respuesta a esta disyuntiva es positiva, pudiendo constituir la tesis defendida en esta investigación precisamente un ejemplo al

[98] Recordemos que en los modelos de *homo oeconomicus* que subyacen en los análisis de N. W. Senior y J. S. Mill, toda persona desea maximizar su riqueza con el menor esfuerzo posible, de acuerdo con los postulados de Senior, y según los principios de Mill, toda persona desea cuanta más riqueza mejor, si bien esta motivación se ve contrarrestada por la aversión al trabajo y el deseo de disfrutar del placer, aquí y ahora (Ramírez Benéytez, 1999, pp. 94-95).

respecto. En este sentido, dicha tesis podría ser considerada como un **posible nexo entre Ética y Economía**, sin perjuicio de reconocer que esta conexión puede ser tratada desde otras muy diversas perspectivas.

En concreto, entendemos que la clave explicativa de este posible vínculo reside en el afloramiento de lo que podríamos denominar «la mano invisible de los pobres». En efecto, frente el notorio fracaso de la «mano invisible del mercado» para lograr un nivel de vida adecuado para todos, la consideración de que la distribución equitativa de la renta constituye un elemento determinante en el crecimiento económico nos sugiere que **la apuesta social por los más desfavorecidos alienta «una mano invisible» a promover el interés general de la sociedad**, tal como avalan los múltiples argumentos teóricos y empíricos que se vienen aduciendo desde la corriente de pensamiento en la que se encuadraría nuestra aportación.

Pero, en cualquier caso, en este campo, como hemos reseñado anteriormente, la Academia tiene aún mucho que decir. La respuesta a las aspiraciones éticas de justicia social y un nivel de vida digno para todos precisa la continuidad en las líneas de trabajo existentes y la apertura de otras nuevas, capaces de proporcionar un saber teórico y práctico cada vez más consistente que permita aproximarnos a la verdad científica y nos ayude a la construcción de una sociedad mejor. Esperemos que el creciente interés mostrado por la comunidad intelectual en relación con la mencionada corriente de pensamiento vaya a la par con un interés o acción equivalente en lo concerniente a las políticas públicas.

Málaga, octubre de 2001

10. BIBLIOGRAFÍA

10.1. Bibliografía de J. M. Keynes

Todas las citas de escritos de Keynes están tomadas de *The Collected Writtings of John Maynard Keynes*, editados por E. Johnson, D. Moggridge y A. Robinson en colaboración con la Royal Economic Society. Los treinta volúmenes están publicados por Macmillan and Cambridge University Press.

I. *Indian Currency and Finance* (1913). Publicado en 1971

II. *The Economic Consequences of the Peace* (1919). Publicado en 1971.

III. *A Revision of the Treaty.* (1922). Publicado en 1971.

IV. *A Tract on Monetary Reform* (1923). Publicado en 1971.

V. *A Treatise on Money. 1. The Pure Theory of Money* (1930). Publicado en 1971.

VI. *A Treatise on Money. 2. The Applied theory of Money* (1930) Publicado en 1971.

VII. *The General Theory of Employment, Interest and Money* (1936). Publicado en 1973. Reimpresión de 1998.[99]

VIII. *A Treatise on Probability* (1921). Publicado en 1973.

IX. *Essays in Persuasion*. Publicado en 1972.

X. *Essays in Biography*. Publicado en 1972.

XI. *Economic Articles and Correspondence Academic*. Publicado en 1983.

XII. *Economic Articles and Correspondence. Investment and Editorial*. Publicado en 1983.

XIII. *The General Theory and After. Part I. Preparation*. Publicado en 1973.

XIV. *The General Theory and After. Part II. Defense and Development*. Publicado en 1973.

XV. *Activities 1906-1914. Indian and Cambridge*. Publicado en 1971.

[99] Las traducciones de las citas de esta obra que se recogen en la presente tesis han sido cotejadas con el texto de la segunda edición en español de la misma (1965) -decimocuarta reimpresión (1997)-, publicada por el Fondo de Cultura Económica en México D.F., lo cual no exime al doctorando de su responsabilidad ante los eventuales errores que pudieran existir en la traducción de dichas citas.

XVI. *Activities 1914-1919. The Treasury and Versalles*. Publicado en 1971.

XVII. *Activities 1920-1922. Treaty Revision and Reconstruction*. Publicado en 1977.

XVIII. *Activities 1922-1932. The End of Reparations*. Publicado en 1978.

XIX. *Activities 1922-1929. The Return to Gold and Industrial Policy. In two volumes. Part I and II*. Publicado en 1981.

XX. *Activities 1929-1931. Rethinking Employment and Unemployment Policies*. Publicado en 1981.

XXI. *Activities 1931-1939. World Crises and Policies in Britain and America*. Publicado en 1982.

XXII. *Activities 1939-1945. Internal War Finance*. Publicado en 1978.

XXIII. *Activities 1940-1943. External War Finance*. Publicado en 1979.

XXIV. *Activities 1944-1946. The Transition to Peace*. Publicado en 1979.

XXV. *Activities 1940-1944. Shaping the Post-War World*. Publicado en 1980.

XXVI. *Activities 1941-46. Shaping the Post-War World. Bretton Woods and Reparations*. Publicado en 1980.

XXVII. *Activities 1940-46. Shaping the Post-War World. Employment and Commodities*. Publicado en 1980.

XXVIII. *Social, Political and Literary Writings*. Publicado en 1982.

XXIX. *The General Theory and After. A supplement*. Publicado en 1979.

XXX. *Bibliography and Index*. Publicado en 1989.

10.2. Bibliografía de otros autores

ADELMAN, I. y MORRIS, C. T. (1973): *Economic Growth and Social Equity in Developing Countries*. Stanford University Press, Stanford.

ADELMAN, I. y ROBINSON, S. (1988): «Income Distribution and Development». En Chenery, H. y Srinivasan, T. N. (eds.): *Handbook of Development Economics*, vol. II. Elsevier Science Publishers B. V., Amsterdam.

AGHION, P. y HOWITT, P. (1998): *Endogenous Growth Theory*. The MIT Press, Cambridge (USA).

AGHION, P., CAROLI, E. y GARCÍA-PEÑALOSA, C. (1999): «Inequality and Economic Growth: The Perspective of the New Growth Theories», *Journal of Economic Literature*, vol. 37, num. 4, pp. 1615-1660.

AHLUWALIA, M. S. (1974): «Income Inequality: Some Dimension of the Problem». En H. Chenery *et al*. (eds.): *Redistribution with Growth*. International Bank for Reconstruction and Development, Washington.

AHLUWALIA, M. S. (1976a): «Income Distribution and Development: Some Stylized Facts». *American Economic Review*, vol. 66, pp. 128-135.

AHLUWALIA, M. S. (1976b): «Inequality, Poverty and Development». *Journal of Development Economics*, vol. 3, pp. 307-342.

AHLUWALIA, M. S., CARTER, N. G. y CHENERY, H. B. (1979): «Growth and Poverty in Developing Countries». En Chenery, H. (ed.): *Structural Change and Development Policy*. Oxford University Press.

ALEMÁN BRACHO, C. y GARCÉS FERRER, J. (coord.) (1998): *Política Social*. McGraw-Hill, Madrid.

ALESINA, A. y DRAZEN, A. (1991): «Why are Stabilizations Delayed?». *American Economic Review*, vol. 81, núm. 5, pp. 1170-88.

ALESINA, A. y RODRIK, D. (1992): «Distribution political conflict and economic growth». En Cubierman, A., Hercowitz, Z. y Leiderman, L. (eds): *Political Economy, Growth and Business Cycles*. MIT Press, Cambridge.

ALESINA, A. y RODRIK, D. (1994): «Distributive politics and economic growth». *Quarterly Journal of Economics*, 109, núm. 2, pp. 465-490.

ALONSO-COLMENARES, M. D., LARA, A., ARÉVALO, R. y RUIZ-CASRILLO, J. (1995): *La Encuesta de Presupuestos Familiares de 1980-81*. Documento de Trabajo 94-12, Serie Economía 05, Departamento de Economía de la Universidad Carlos III de Madrid.

ANAND, S. y KANBUR, S.M.R. (1993a): «The Kuznets process and the inequality-development relationship». *Journal of Development Economics*, núm 40, pp. 25-52.

ANAND, S. y KANBUR, S.M.R. (1993b): «Inequality and development: a critique». *Journal of Development Economics*, vol 41, núm. 1, pp. 19-43.

ANCHUELO CREGO, A. (1996): «Breve historia de un heterodoxo: John Maynard Keynes, 1883-1946». *Información Comercial Española*, núm. 758, pp. 7-18.

ARENAS, A. (1998): «Cuatro autores en la obra de Gerald Brenan». En Arenas, A., Girón, E. y Gonzálea, C. (comp.): *La Faz de Brenan*. Miramar, Málaga.

ARESTIS, P. y SAWYER, M. (1998): «Keynesian Economics Policies for the New Millennium». *The Economic Journal*, vol. 108, núm. 446, pp. 181-195.

ARÉVALO, R, CARDELÚS, M. T. y RUIZ-CASRILLO, J. (1995): *La Encuesta de Presupuestos Familiares de 1990-91*. Documento de Trabajo 95-07, Serie Economía 05, Departamento de Economía de la Universidad Carlos III de Madrid.

ARGANDOÑA RAMIZ, A., GÁMEZ AMIÁN, C. Y MOCHON MORCILLO, F. (1996): *Macroeconomía Avanzada I*. McGraw-Hill, Madrid.

ARGANDOÑA RAMIZ, A., GÁMEZ AMIÁN, C. Y MOCHON MORCILLO, F. (1997): *Macroeconomía Avanzada II*. McGraw-Hill, Madrid.

ATKINSON, A.B. (1998): «Equity issues in a globalizing world: the experience of OECD countries». *Conference on Economic Policy and Equity*. Fondo Monetario Internacional, Washington, 8-9 Junio.

AVERY, R. B. y KENNICKELL, A. B. (1991): «Household Saving in the U.S.». *Review of Income and Wealth*, vol. 37, núm. 4, pp. 409-432.

AYALA, L., MARTÍNEZ, R. y RUIZ-HUERTA, J. (1996): «La distribución de la renta en España desde una perspectiva internacional: Tendencias y factores de cambio». En *La desigualdad de recursos*. Fundación Argentaria- Visor, Madrid.

AYRES, C. E. (1944): *The Theory of Economic Progress*. The University of North Carolina Press, Chapel Hill (USA)

BAHMANI-OSKOOEE, M., ESCOT MANGAS, L., GALINDO MARTÍN, M. y NIROOMAND, F. (2000): «La controversia de los efectos del ahorro y del consumo sobre el crecimiento: una perspectiva histórica». *Hacienda Pública Española*, núm. 153, pp. 17-30.

BALDASSARRI, M. (ed.) (1992): *Keynes and the economic policies of the 1980s*. St. Martin's Press, New York.

BANCO MUNDIAL (1980): *Informe sobre el desarrollo mundial 1980.* Banco Mundial, Washington.

BANCO MUNDIAL (1990): *Informe sobre el desarrollo mundial 1990. La pobreza*. Banco Mundial, Washington.

BANCO MUNDIAL (1991): *Informe sobre el desarrollo Mundial 1991. La tarea acuciante del desarrollo*. Banco Mundial, Washington.

BANCO MUNDIAL (2000): *Informe sobre el desarrollo Mundial 1999-2000. En el umbral del siglo XXI*. Banco Mundial, Washington.

BANCO MUNDIAL (2001): *Informe sobre el desarrollo Mundial 2000-2001. Lucha contra la pobreza*. Banco Mundial, Washington.

BÁRCENA MARTÍN, E. (1998): *Repercusión de las políticas de transferencias sobre los indicadores de pobreza en España*. Tesis de licenciatura. Universidad de Málaga.

BARINGOLTZ, E. (1999): «Ética y Economía: en busca del nexo perdido». *XXXIV Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política*. AAEP, Rosario (Argentina)

BARRO, R. J. (2000): «Inequality and Growth in a Panel of Countries». *Journal of Economic Growth*, vol.5, núm. 1, pp. 5-32.

BARRO, R. J. y SALA-I-MARTIN, X. (1995): *Economic Growth*. McGraw-Hill, New York.

BEGG, I. y HODSON, D. (2000): «¿Está Keynes vivo, muerto o necesita reencarnarse en la UE?». *Sistema*, núm. 155, pp. 15-30.

BELTRÁN, L. (1988): «La recepción de Keynes en España». En Rubio de Urquía, R. *et al*.: *La Herencia de Keynes*. Alianza Editorial, Madrid.

BENABOU, R. (1996): «Inequality and Growth». *NBER Macroeconomics Annual*, pp. 11-76.

BERENGUER, E. (1990): «Algunos aspectos recientes de la función de consumo: teoría y evidencia empírica». *Información Comercial Española.*, núm. 686, pp. 125-139.

BERTOLA, G. (1993): «Market structure and income distribution in endogenous growth models». *American Economic Review*, núm. 58, pp. 1184-1198.

BERZOSA, C. (2000): «Los economistas ante el desarrollo». *Eutopía. Revista de Estudios sobre el desarrollo*, núm. 2, pp. 75-88.

BERZOSA, C., BUSTELO, P. y DE LA IGLESIA, J. (1997): *Estructura Económica Mundial*. Editorial Síntesis, Madrid.

BIELSCHOWSKY, R. (1998): «Evolución de las ideas de la CEPAL». *Revista de la CEPAL*, 21.

BIGSTEN, A. (1984): *Income Distribution and Development*. Heinemann, Londres.

BILBAO UBILLOS, J. y OCHANDO CLARAMUNT, C. (1999): «Estado del bienestar y competitividad. Un análisis en clave de eficiencia». *Boletín Económico de ICE*, núm. 2.624, pp. 15-30.

BIRDSALL, N. y SABOT, R. (1994): *Inequality as a constraint on growth in Latin America*. Inter-American Development Bank, Washington (citado por DEMERY L., SEN B. y VISHWANATH, T. (1995): *Poverty, Inequality and Growth*. The World Bank, Washington).

BLINDER, A. S. (1975): «Distribution Effects and the Aggregate Consumpption Function». *Journal of Political Economy*, vol. 83, pp. 447-475.

BOLLERSLEV, T. y HYLLEBERG, S. (1985): «A note on the relation between consumer' expenditure and income in the United Kingdom». *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 47, núm. 2, pp. 153-170.

BORGUESE, K. J. (1993): *Aggregate consumption and the economics of Keynes*. UMI Dissertation Services, Ann Arbor (USA).

BOROOAH, V. K. (1988): «Income Distribution. Consumption Patterns and Economic Outcomes in the U.K.». *Contributions to the Political Economy*, vol. 7, pp. 49-63.

BOROOAH, V. K. y SHARPE, D. R. (1986): «Aggregate Consumption and the Distribution of Income in the United Kingdom: An Econometric Analysis». *Economic Journal*, vol. 96, pp 449-466.

BOURGUIGNON, F. (1994): «Growth, distribution and human resources». En Ranis, G. (ed.): *En Route to Modern Growth. Essays in Honor of Carlos Díaz-Alejandro*. John Hopkins Universitu Press, Washington.

BOURGUIGNON, F. y MORRISON, C. (1989): *External Trade and Income Distribution*. OECD, París.

BOURGUIGNON, F. y MORRISON, C. (1990): «Income distribution, development and foreign trade: a cross-sectional analysis». *European Economic Review*, vol. 34, pp. 1113-1132.

BRADY, D. S. y FRIEDMAN, R. D. (1947): «Savings and the Income Distribution». *Studies in Income and Wealth*, vol. 10, pp. 247-265.

BRUNO, M., RAVALLION, M. y SQUIRE, L. (1998): «Equity and Growth in Developing Countries: Old and New Perspectives on the Policy Issues». En Tanzi, V. y Chu, K. (eds.): *Income Distribution and High-Quality Growth*. The MIT Press, Cambridge.

BUNTING, D. (1989): «The consumption function 'paradox'». *Journal of Postkeynesian Economics*, vol. 11, núm. 3, pp. 347-359.

BUNTING, D. (1991): «Saving and the distribution of income». *Journal of Postkeynesian Economics*, vol. 14, núm. 1, pp. 3-22.

BUNTING, D. (1998): «Distributional basis of aggregate consumption». *Journal of Postkeynesian Economics*, vol. 20, núm. 3, pp. 389-413.

CABALLERO, A. (2000): «La Unión Europea y las políticas keynesianas. Introducción a un debate». *Sistema*, núm. 155, pp. 3-10.

CABALLERO, R., GONZÁLEZ PAREJA, A. y TRIGUERO, F. (1992): *Métodos matemáticos para la Economía*. McGraw-Hill, Madrid.

CABRILLO, F. (1997): «El ahorro en la historia del pensamiento económico: un debate inacabado». *Papeles de Economía Española*, núm. 70, pp. 2-11.

CALONGE, S. Y MANRESA, A. (1997): «Consecuencias redistributivas del Estado del Bienestar en España: un análisis empírico desagregado». *Moneda y Crédito*, núm. 224, pp. 13-65.

CAMPANO, F. y SALVATORE, D. (1988): «Economic development, income inequality, and Kuznets' U-shaped hipótesis». *Journal of Policy Modeling*, vol. 10, núm. 2, pp. 265-280.

CARRUTH, A., GIBSON, H. y TSAKALOTOS, E. (1999): «Are aggregate consumption relationships similar across the European Union?». *Regional Studies*, vol. 33, núm. 1, pp. 17-26.

CASTELLS, M. (1996): «El futuro del Estado del Bienestar en la sociedad informacional». *Sistema*, núm. 131, pp. 35-53.

CEPAL (1990): *Transformación Productiva con Equidad.* Naciones Unidas, Santiago de Chile.

CEPAL (1992): *Equidad y Transformación Productiva. Un enfoque integrado*. Naciones Unidas, Santiago de Chile.

CEPAL (1997): *Fortalecer el Desarrollo. Interacciones entre macro y microeconomía*. Naciones Unidas, Santiago de Chile.

CEPAL (2000): *Equidad, desarrollo y ciudadanía*. Naciones Unidas, Santiago de Chile.

CLARKE, R. (1995): «More evidence on income distribution and growth». *Journal of Development Economics*, núm 47, pp. 403-427.

CLINE, W. (1975): «Distribution and Development: A Survey of the Literature». *Journal of Development Economics*, núm. 1, pp. 359-400.

COLEMAN, J. (1990): *Foundations of social theory*. Harvard University Press, Cambridge (USA).

COMITÉ ECONOMICO Y SOCIAL DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1998): *El coste de la pobreza y de la exclusión social en Europa*. Bruselas.

CORRY, B. [1968] (1976): «Marshall, Alfred», en Sills, D. L. (dir.): *Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales*, Aguilar, Madrid. Obra original:

International Encyclopedia of the Social Sciencies. The Macmillan Company, New York.

CUADRADO ROURA, J. R., MANCHA, T. VILLENA, J. E., CASARES, J., GONZÁLEZ, M., MARÍN, J. M. y PEINADO, M. L. (2000): *Política Económica. Objetivos e instrumentos*. McGraw-Hill, Madrid.

CHAMIZO, P. J. (1987): «Los 'genera discendi' en ciencia y filosofía». En Martín Vide, C. (ed.): *Lenguajes naturales y lenguajes formales*. Universidad de Barcelona, Barcelona.

CHATTERJEE, S. (1991): *The effect of transitional dynamics on the distribution of wealth in a neoclassical capital accumulation model*. Federal Reserve Bank of Philadelphia, Working Paper.

CHENERY, H [1974] (1975): *Redistribución con crecimiento*. Tecnos, Madrid. Edición original: *Redistribution with Growth*. International Bank for Reconstruction and Development, Washington.

CHENERY, H. y SYRQUIN, M. (1975): *Patterns of Development, 1950-1970*. Oxford University Press, New York

CHICK, V. (1983): *Macroeconomis after Keynes. A reconsideration of The General Theory*. Phillip Allan Publishers Limited, Oxford.

DAGUM, C. (1994): «Human Capital, Income and Wealth Distribution Models and their Applications to the U.S.A.». En *Proceedings of the Business and Economic Statistics Section of the American Statistical Association. 154th Meeting*. American Statistical Association, Toronto (Canada).

DANZINGER, S. (1986): «Do rising tides lift all boats?», *AEA Papers*.

DANZINGER, S. y GOTTSHALH, P. (1989): «Increasing Inequality in the US: What We Know and What We Don't». En Davidson, P. y Kregel, J.: *Macroeconomic Problems and Policies of Income Distribution*. Edward Elgar, Aldershot.

DAVIDSON, P. (1972): *Money and the Real World*. Macmillan, London.

DAVIDSON, P. (1991): *Controversies in Post Keynesian Economics*. Edward Elgar, Brookfield (USA)

DEININGER, K. y SQUIRE, L. (1996): «A New Data Set Measuring Income Inequality». *The World Bank Economic Review*, vol. 10, núm. 3, pp. 565-591.

DEININGER, K. y SQUIRE, L. (1998): «New ways of looking al old issues: inequality and growth». *Journal of Development Economics*, vol. 57, núm. 2, pp. 259-287.

DEMERY L., SEN B. y VISHWANATH, T. (1995): *Poverty, Inequality and Growth*. The World Bank, Washington.

DIMAND, D. (1988): *The Origins of the Keynesian Revolution*. Edward Elgar Publishing, England.

DUESENBERRY, J. S. (1949): *Income, Saving and the Theory of Consumer Behaviour*. Harvard University Press, Cambridge.

DUMKE, R. (1991): «Income Inequality and Industrialization in Germany, 1850-1913: the Kuznets Hipotesis Rre-examined». En Brenner, Y. S., Kaelble, H. y Thomas, M.: *Income Distribution in Historical Perspective*. Cambridge University Press, Cambridge (United Kingdom).

ECB (1996): *La medición de la pobreza en Andalucía*. Universidad de Málaga, Málaga.

ECB (1998a): «Pobreza y desarrollo en España». En EDIS *et al*.: *Las condiciones de vida de la población pobre en España*. FOESSA, Madrid.

ECB (1998b): «La política económica ante la pobreza». En EDIS *et al*.: *Las condiciones de vida de la población pobre en España*. FOESSA, Madrid.

EICHNER, A. S. (ed.) [1978] (1984): *Economía Postkeynesiana*. Hermann Blume, Madrid. Obra original: *A Guide to Post-Keynesian Economics.* M. E. Sharpe.

EKELUND, R. B. y HÉBERT, R. F. [1992] (1997)*: Historia de la teoría económica y de su método*. McGraw-Hill, Madrid. Obra original: *A History of Economic Theory and Method.* McGraw-Hill.

ELKAN, W. [1973] (1975): *Introducción a la teoría económica del desarrollo*. Alianza, Madrid. Obra original: *An Introduction to Development Economics*. Penguin Books Ltd., Harmondsworth, Middlesex (United Kingdom).

ESTRIN, S. Y LAIDLER, D. (1995): *Microeconomía*. Prentice Hall. Obra original: *Introduction to Micoreconomics*. Harvester Wheatsheaf-Simon & Schuster International Group, Hertfordshire (United Kingdom)

ESTRUCH MAJÓN, A. (1996): *Desigualdad y política distributiva*. Cedecs Editorial, Barcelona.

EUSUFZAI, Z. (1997): «The Kuznets hipótesis: An indirect test». *Economic Letters*, núm. 54, pp. 81-85.

FEI, J.C.H., RANIS, G. y KUO, S. (1978): «Growth and the Family Distribution of Income by Factor Components». *Quarterly Journal of Economics*, febrero, pp. 17-53.

FELIPE LARRAÍN, B. y RODRIGO VERGARA, M. (1998): «Income distribution, invesmet and growth». En Solimano, A. (ed.): *Social Inequality. Values, Growth and the State*. The University Michigan Press, Michigan

FELIX, D. (1999): *Keynes. A Critical Life*. Greenwood Press, London.

FERNÁNDEZ DÍAZ, A., PAREJO GÁMIR, J. A. y RODRÍGUEZ SAIZ, L. (1999): *Política Económica*. McGraw-Hill, Madrid.

FERNÁNDEZ MORALES, A. (1992): *Los índices de pobreza FGT. Estimación para la distribución del ingreso en España*. Tesis doctoral. Universidad de Málaga.

FERREIRA, F. H. (1999): «Inequality and Economic Performance. A brief overview to Theories of Growth and Distribution».

www.worldbank.org/poverty/inequal/index.htm

FIELDS, G. S. (1980): *Poverty, Inequality and Development*. Cambridge University Press.

FIELDS, G. S. (1991): «Growth and Income Distribution». En Psacharopoulos (ed.): *Essays on Poverty, Equity and Growth*. Pergamon.

FIELDS, G. S. (1995): «La curva de Kuznets: una buena idea pero ...». *Cuadernos Económicos de ICE*, núm. 61, pp. 59-77.

FIGUEROA, A. (1998): «Equidad, inversión extranjera y competitividad internacional». *Revista de la CEPAL*, núm. 65, pp. 45-58.

FRIEDMAN, m. (1957): *A Theory of the Consumption Function*. Princeton University Press, Princeton.

GALBRAITH, J. K. [1958] (1984): *La sociedad opulenta*. Planeta-De Agostini, Barcelona. Obra original: *The Affluent Society*.

GALINDO, M. A. y MALGESINI, G. (1994): *Crecimiento económico. Principales teorías desde Keynes*. McGraw-Hill, Madrid.

GALOR, O. y TSIDDON, D. (1997): «Technological Progress, Mobility and Economic Growth». *American Economic Review*, vol. 87, pp. 363-382.

GALOR, O. y ZEIRA, J. (1993): «Income distribution and macroeconomics». *Review of Economic Studies*, vol. 60, pp. 35-52.

GARCÍA LIZANA, A. (1990): «El estudio de los ciclos económicos. Un precedente histórico». En Varios: *Homenaje al Profesor Juan Sánchez-Lafuente*. Universidad de Málaga, Málaga.

GARCÍA LIZANA, A. (2000): «Fronteras en el tiempo. Una aproximación al estudio de la dinámica evolutiva en el pensamiento económico de Averroes e Ibn Jaldún». En Toro Cevallos, F. y Rodríguez Molina, J. (coord.): *III Estudios de Frontera. Convivencia, Defensa y Comunicación en la Frontera*. Diputación Provincial de Jaén, Jaén.

GARCÍA LIZANA, A. y CHAMIZO, P. J.: «Las claves de la revolución keynesiana y su vigencia actual. Una aproximación desde el análisis lingüístico». *Estudios de Economía Aplicada* (en prensa).

GARCÍA LIZANA, A. y MARTÍN REYES, G. (1990): *Ensayos de Política Económica I*. Ediciones Edinford, S.A., Málaga.

GARCÍA LIZANA, A. y PÉREZ MORENO, S. (2000a): «Equidad y Crecimiento en el pensamiento keynesiano». En *VII Jornadas de Economía Crítica*. Universidad de Castilla-La Mancha, Albacete.

GARCÍA LIZANA, A. y PEREZ MORENO, S. (2000b): «Una relación específica entre distribución de la renta y crecimiento económico». En *XIV Reunión ASEPELT ESPAÑA*. ASEPELT España, Oviedo.

GARCÍA-PEÑALOSA, C. (1995): «The Paradox of Education or the Good Site of Inequality». *Oxford Economic Papers*, núm. 47 (2), pp. 265-285.

GAUSDEN, R. y BRICE, S. (1995): «Forecasting aggregate consumers' expenditure in the UK using the DHSY model». *Applied Economics*, núm. 27, pp. 1059-1067.

GILBERT, J. C. (1982): *Keynes's impact on monetary economics*. Butterworth & Co, London.

GLYN, A. y MILIBAND, D. (1994) (eds.): *Paying for Inequality*. River Dream Press, Londres.

GONZÁLEZ FAJARDO, F. (1999): «La Globalización: ¿Una coartada más para reducir la intervención pública?». *Laberinto*, núm. 1, pp. 51-57.

GONZÁLEZ TEMPRANO, A. y TORRES VILLANUEVA, E. (1992): *El Estado del bienestar en los países de la OCDE*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.

GONZÁLEZ-PÁRAMO, J. M. (1994): «Gasto social y crecimiento económico en el Estado de Bienestar». *Hacienda Pública Española*, XXV Aniversario. Homenaje al profesor D. Enrique Fuentes Quintana, pp. 135-153.

GRADSTEIN, M. y JUSTMAN, M. (1994): «On the Political Economy of the Kuznets Curve». *Ben Gurion University Working Paper*, 94-09.

GRANGER, C. W. J. (1969): «Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods». *Econometrica*, núm. 37, pp. 426-438.

GREENWOOD, J. y JOVANAVIC, B. (1990): «Financial Development, Growth and the Distribution of Income». *Journal of Political Economy*, vol. 98, núm. 5, pp. 1076-1107.

HADJIMATHEOU, G. (1987): *Consumer Economics after Keynes. Theory and Evidence of the Consumption Function*. Wheatsheaf Books, Brighton.

HALL, R. E. (1978): «Stochastic implications of the life cycle-permanent income hypothesis: Theory and evidence». *Journal of Political Economy*, núm. 86, pp. 971-987.

HALL, R. E. y TAYLOR, J. B. [1991] (1992): *Macroeconomía*. Antoni Bosh, Barcelona. Obra original: *Macroeconomics*. W. W. Norton & Company.

HANSEN, A. H. (1951): *Business Cycles and National Income*. W. W. Norton & Company.

HANSEN, A. H. [1953] (1957): *Guía de Keynes*. Fondo de Cultura Económica, México. Obra original: *A Guide to Keynes*. MacGraw-Hill Book Company, New York.

HARCOURT, G. C. (1995): *Capitalism, Socialism and Post-Keynesianism*. Edward Elgar, Aldershot (United Kingdom)

HARROD, R. F. [1951] (1958): *La vida de John Maynard Keynes*. Fondo de Cultura Española, México. Obra original: *The Life of John Maynard Keynes*. MacMillan & Co. Ltd., London.

HARROD, R. F. [1973] (1979): *Dinámica Económica*. Alianza universal, Madrid: Obra original: *Economic Dynamics*. The Macmillan Press.

HART, A. G. (1947): «Keynes's Analysis of Expectations and Uncertainty». En HARRIS, S. E. (ed.): *The New Economics. Keynes' Influence on Theory and Public Policy*. Augustus M. Kelley, New York.

HAZLITT, H. (1959): *The Failure of the 'New Economics'. An Analysis of the Keynesian Fallacies*. D. Van Nostrand Company, New York.

HELPMAN, E. (1997): *General Purpose Technologies and Economic Growth*. MIT Press, Cambridge.

HESSION, C. H. [1984] (1985): *Keynes*. Javier Vergara Editor, Buenos Aires. Obra original: *John Maynard Keynes*. Macmillan, London.

HIGGINS, B. [1959] (1970): *Desarrollo económico. Principios, problemas y políticas*. Vol. I. Gredos, Madrid. Obra original: *Economic development. Principles, problems and policies*. Vol. I. Norton & Company, New York.

HILDENBRAND, W. y KNEIP, A. (1996): «Modelling Aggregate Consumption Expenditure and Income Distribution Effects». *Discussion Paper, núm. A-510,* pp. 1-49. Universidad de Bonn, Alemania.

HILLARD, J. (ed.) (1988): *J. M. Keynes in Retrospect. The legacy of the Keynesian Revolution*. Edward Elgar, Aldershot (United Kingdom).

HOUNIE, A.; PITTALUGA, L.; POCILE, G. y SCATOLIN, F. (1999): «La CEPAL y las nuevas teorías del crecimiento». *Revista de la CEPAL*, núm. 68, pp. 7-33.

IGLESIAS, E. (1998): «Income distribution and Sustainable Growth: a Latin America perspective». En Tanzi, V. y Chu, K. (eds.): *Income Distribution and High-Quality Growth*. The MIT Press, Cambridge.

INE (1984): *Encuesta de Presupuestos Familiares 1980-81.* Instituto Nacional de Estadística, Madrid.

INE (1992): *Encuesta de Presupuestos Familiares 1990-91. Metodología*. Instituto Nacional de Estadística, Madrid.

JHA, S. (1996): «The Kuznets curve, a reassessment». *World Development*, vol. 25, núm. 4, pp. 773-780.

JOHNSON, H. G. (1951): «A Note on the Effect of Income Redistribution on Aggregate Consumption with Interdependent Consumer Preferences». *Economica*, vol. XVIII, pp. 295-297.

JONES, C. I. (1998): *Introduction to Economic Growth*. W. W. Norton & Company, New York.

JORGERSON, D. (1963): «Capital Theory and Investment Behavior». *American Economic Review*, vol. 53, núm. 2, pp. 247-259.

JUNANKAR, P. N. [1972] (1975): *La inversión: Teorías y Evidencia*. Vicens-Vives, Barcelona. Edición original: *Investment: Theories and Evidence*. The Macmillan Press, London.

KAWACHI, Y., KENNEDY, B. y KIMBERLY, L. (1997): «Long live community: social capital as public health». *The American Prospect*, núm. 35, pp. 56-59.

KENDRICK, J. W. (ed.) (1995): *The New System of National Accounts*. Kluwer Academic Publishers, Boston.

KEYNES, M. (ed.) (1975): *Essays on John Maynard Keynes*. Cambridge University Press, Cambridge.

KEYNES, M. (ed.) (1983): *Lydia Lopokova*. Weidenfeld and Nicolson, London.

KLEIN, L. R. (1947): «Economic Fluctuations in the United States 1921-41». *Crowles Commission Working Paper*, Chicago.

KLEIN, L. R. y GOLDBERGER, A. S. (1955): *An Econometric Model of The United States 1929-1952*. North-Holland Publishing Company, Amsterdam.

KLEIN, L. R., BALL, R. J., HAZLEWOOD, A. y VANDOME, P. (1961): *An Econometric Model of The United Kingdom*. Basil Blackwell, Oxford.

KLIKSBERG, B. (1998): «Economía y pobreza. La trascendencia del Premio Nobel para Amartya Sen.». *Clarín Digital*, 18-X-98. Buenos Aires (Argentina). www.clarin.com.ar/suplementos/economico/98-10-18/o-02001e.htm

KLIKSBERG, B. (1999): «Desigualdad y desarrollo en América Latina: El debate postergado». Conferencia pronunciada en el marco de *Buenos Aires Sin Fronteras. Un espacio para el diálogo*. Buenos Aires, 26-27 Abril.

KNAPP, M. (1990): *La economía de los servicios sociales*. La Llar del Llibre. Euge, Barcelona.

KRAVIS, I. (1960): «International Differences in the Distribution of Incomes». *Review of Economics and Statistics*, noviembre, pp. 408-416.

KRUGMAN, P. [1996] (1997): *El internacionalismo «moderno».* Grijalbo-Mondadori, Barcelona. Obra original: *Pop Internationalism*. The MIT Press, Cambridge (USA).

KURIHANA, K. K. [1956] (1967): *Introducción a la dinámica keynesiana*. Fondo de Cultura Económica, México. Obra original: *Introduction to Keynesian Dynamics*. George Allen & Unwin Ltd., London.

KUZNETS, S. (1946): *National Product since 1869*. N.B.E.R., New York.

KUZNETS, S. (1955): «Economic growth and income inequality». *American Economic Growth*, núm. 45, pp. 1-28.

KUZNETS, S. [1966] (1973): *Crecimiento Económico Moderno*. Aguilar, Madrid. Obra original: *Modern Economic Growth*. Yale University Press, Yale.

LANGE, O. [1938] (1944): «The rate of interest and the optimum propensity to consume». En The American Economic Association: *Readings in Businness Cycle Theory*. George Allen & Unwin Ltd., London.

LECAILLON, J. *et al*. (1984): *Income Distribution of Economic Development: An Analytical Survey*. International Labour Office, Geneva.

LEIJONHUFVUD, A. (1968): *On keynesian Economics and the Economics of Keynes*. Oxford University Press, New York.

LERNER, A. P. (1947): «Saving equals Investment». En HARRIS, S. E. (ed.): *The New Economics. Keynes' Influence on Theory and Public Policy*. Augustus M. Kelley, New York.

LI, H. y ZOU, H. (1998): «Income Inequality is not harmful for Growth: Theory and Evidence». *Review of Development Economics*, vol. 2, pp. 318-334.

LI, H., SQUIRE L. y ZOU, H. (1996): *Explaining International and Intertemporal Income Inequality*. World Bank, Washington.

LINDERT, P. H. y WILLIAMSON, J. G. (1985): «Essays in Exploration: Growth, Equality and History». *Explorations in Economic History*, núm. 22, pp. 341-377.

LINDLEY, D. V. [1968] (1976): «Keynes, John Maynard». En Sills, D. L. (dir.): *Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales*. Aguilar, Madrid. Obra original: *International Encyclopedia of the Social Sciencies*. The Macmillan Company, New York.

LOASBY, B. J. (1976): *Choice, Complexity and Ignorance*. Cambridge University Press, Cambridge.

LOEHR, W. y POWELSON, J. P. (1981): *The Economics of Development and Distribution*. HBJ Inc., New York.

LONDOÑO, J. L. (1990): *Human Capital and Long Run Swings of Income Distribution: Colombia 1938-1988*. Mimeo.

LYDALL, H. (1977): *Income Distribution During the Process of Development*. International Labour Office, Geneva.

MADDALA, G. S. [1988] (1992): *Introduction to Econometrics*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs (USA).

MANCHA NAVARRO, T. y VILLENA PEÑA, J. E. (1993): «El estado Actual de la Macroeconomía: Implicaciones Básicas desde la Perspectiva de la Política Económica». *Información Comercial Española*, núm. 718, pp. 161-178.

MANKIW, N. G. [1992] 1997: *Macroeconomía*. Antoni Bosh, Barcelona. Obra original: *Macroeconomics*. Worth Publishers, New York.

MARCHANTE, A., ORTEGA, B., SORIA, J., LÓPEZ RUBIO, J. y COLOMER, L. (2000): *Renta, consumo y ahorro de los mayores en Andalucía*. Instituto de Estadística de Andalucía, Sevilla.

MARSHALL, A. [1890] (1961): *Principles of Economics*. Macmillan and Company Limited, London.

MARTÍN REYES, G., GARCÍA LIZANA, A., LADOUX AGUILAR, M. y FERNÁNDEZ MORALES, A. (1989): «Employment, unemployment and poverty in Spain». En *15th European Symposium on Social Welfare*. Noordwijkerhout (Países Bajos).

MARTÍN REYES, G.; GARCÍA LIZANA, A. y FERNÁNDEZ MORALES, A. (1989): «La distribución territorial de la pobreza en España». En CEBS: *La pobreza en la España de los 80*. Editorial ACEBO, Madrid.

MARTÍN REYES, G.; GARCÍA LIZANA, A. y FERNÁNDEZ MORALES, A. (1995a*): Distribución de la renta y crecimiento económico: el caso de Andalucía*. Instituto de Desarrollo Regional de la Universidad de Sevilla, Sevilla.

MARTÍN REYES, G.; GARCÍA LIZANA, A. y FERNÁNDEZ MORALES, A. (1995b*)*: «Poverty and development: An Econometric Approach». En *Research on Economic Inequality*, vol. 6, pp. 365-377.

MARTÍN RODRÍGUEZ, M. (1999): «Subdesarrollo y desarrollo económico en el mercantilismo español». En Fuentes Quintana, E. (dir.): *Economía y Economistas Españoles*, vol. II. *De los orígenes al mercantilismo*. Galaxia Gutenberg, Barcelona.

MEIER, G. y BALDWIN R. [1957] (1973): *Desarrollo Económico. Teoría Historia Política*. Aguilar, Madrid. Obra original: *Economic Development. Theory History Policy*. John Wiley and Sons, New York.

MELTZER, A. (1998): «Keynes on the interest rate and redistribution: reply». *Journal of Postkeynesian Economics*, vol. 20, núm. 2, pp.315-319.

METZLER, L. A. (1947): «Keynes and the Theory of Business Cycles». En HARRIS, S. E. (ed.): *The New Economics. Keynes' Influence on Theory and Public Policy*. Augustus M. Kelley, New York.

MILANOVIC, B. (1995): *Poverty, Inequality and Social Policy in Transition Economies*. Transition Economics Division, Research Paper, núm. 9. The World Bank, Washington.

MOCHÓN, F. [1987] (2000): *Economía. Teoría y Política*. McGraw-Hill, Madrid

MODIGLIANI, F. Y BRUMBERG, R. E. [1954] (1986): «Utility Analysis and the Consumption Function». En Kurihana, K. K. (ed.): *Post Keynesian Economics*. Rutgers University Press, New Brunswick.

MOGGRIDGE, D. E. (1992): *Maynard Keynes. An Economist's Biography*. Routledge, London.

MOGGRIDGE, D. E. (ed.) (1974): *Keynes: Aspects of the man and his work*. The Macmillan Press Ltd, London.

MORAL SANTÍN, J. A. y ROMÁN, M. (1994): *Demanda efectiva, competencia y crédito*. Trotta, Madrid.

MUÑOZ DE BUSTILLO, R. (comp.) (1989): *Crisis y futuro del Estado de bienestar*. Alianza Universidad, Madrid.

MUÑOZ DE BUSTILLO, R. y ESTEVE, F. (1998): «La crisis del Sistema Público de Pensiones: ¿Un pro de eficiencia?». En Ochando, C., Salvador, C. y Tortosa, M.A. (ed.): *El sistema público de pensiones: presente y futuro.* ed. Germanía. Colección Arcadia, Alcira (Valencia)

MYRDAL, G. (1968): *Asian Drama: An Inquiry into the Poverty of Nations*. Random House, New York.

MYRDAL, G. [1970] (1973): *Reto a la pobreza.* Ariel, Espluges de Llobregat. Obra original: *The Callenge of World Poverty.* Patheon Books.

NACIONES UNIDAS (1995): *Informe de la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social*. Departamento de Asuntos Económicos y Sociales (DAES) de las Naciones Unidas, Nueva York.

NAVARRO, V. (1995): «Protección social, flexibilidad laboral y desempleo». *Sistema*, núm. 129, pp. 41-60.

NIROOMAND, F. y KLINEDINST, M. (1995): «Intervención del Gobierno en la economía y en el crecimiento económico». *Hacienda Pública Española*, núm. 134, pp. 145-152.

NIROOMAND, F. y NISSAN, E. (1996): «El compromiso entre crecimiento y equidad». *Información Comercial Española*, núm. 753, pp. 97-105.

OBREGÓN DÍAZ, C. F. (1983): *Keynes: la macroeconomía del desequilibrio.* Trillas, México.

OCHANDO CLARAMUNT, C. (1997): «El Estado de bienestar español y su influencia en el grado de igualdad y redistribución de la renta». *Hacienda Pública Española*, 143, pp. 55-70.

OLIVER, J. (1997): *Ingresos, consumo y ahorro de las familias: propuesta de una metodología para la explotación de la Encuesta de Presupuestos Familiares*. Documento de Trabajo FIES, núm. 132/97.

OSHIMA, H. (1962): «The international comparison of size distribution of family incomes, with reference to Asia». *Review of Economics and Statistics*, núm. 54, pp. 439-445.

OTERO, J. M. (1993): *Econometría. Series temporales y predicción*. Editorial AC, Madrid.

OXFAM (1997): «Crecimiento con Equidad: una agenda para la reducción de la pobreza». www.rcade.org/deuda/articulos/crecimeiento.rtf

PANICO, C. y SALVADORI, N. (1993): *Postkeynesian Theory of Growth and Distribution*. Edward Elgar, Aldershot (United Kingdom).

PAPANEK, G. y KYN, O. (1986): «The effect on income distribution of development, the growth rate and economic strategy». *Journal of Development Economics*, vol. 23, pp. 55-65.

PARK, K. H. (1996): «Income inequality and economic progress: an empirical test of the institucionalist approach». *Ameriacan Journal of Economics and Sociology*, vol. 55, núm. 1, pp. 87-96.

PATINKIN, D. (1976): *Keynes' Monetary Thought*. Duke Universitary Press, Durham (USA).

PAUKERT, F. (1973): «Distribución del ingreso en diferentes niveles de desarrollo». *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 88, núm. 2-3, pp. 107-139.

PEARCE, K. A. y HOOVER, K. D. (1995): «After the Revolution: Paul Samuelson and the Textbook Keynesian Model». *History of Political Economy*, vol. 27, pp. 183-215.

PÉREZ MORENO, S. (1998a): «La pobreza en la provincia de Málaga: su impacto en el crecimiento económico». E*conomistas Málaga.*, núm. 3, pp. 72-78.

PÉREZ MORENO, S. (1998b): «Baldassarri, M., Paganetto, L. y Phelps. E. S. (eds.) (1996): Equity, efficiency and growth: the future of the Welfare State». *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*, núm. 33, pp. 161-163.

PEREZ MORENO, S. (1999a): *Las condiciones de vida de la población pobre en Andalucía. Informe General.* Cáritas Regional de Andalucía, Granada.

PÉREZ MORENO, S. (1999b): «Relaciones entre crecimiento económico y pobreza en la Unión Europea». *Documentos de Trabajo del Seminario Interdisciplinar*, núm. 158. Universidad de Málaga, Málaga.

PÉREZ MORENO, S. (2000a): «Harcourt, G. C. (1995): Capitalism, Socialism and Post-Keynesianism». *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*, núm. 37, pp. 193-195.

PÉREZ MORENO, S. (2000b): «Una revisión del sustrato biográfico del pensamiento keynesiano. Su posición ante la justicia social». *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales. Homenaje a Marjorie Grice-Hutchinson*, núm. 38, pp. 147-167.

PÉREZ MORENO, S. (2001): «Análisis Socioeconómico de la Pobreza en las Provincias Españolas». *Estudios de Economía Aplicada*, núm. 19 (en prensa).

PEREZ MORENO, S. y ARANDA GONZÁLEZ, J. (2000): «Distribución de la renta y crecimiento económico en España (1985-1995)». En *XIV Reunión ASEPELT ESPAÑA*. ASEPELT España, Oviedo.

PEROTTI, R. (1993): «Political Equilibrium, Income Distribution and Growth». *Review of Economic Studies*, 60, 4, pp. 755-76.

PEROTTI, R. (1995): «Distribución de la renta, democracia y crecimiento: una investigación empírica». *Cuadernos Económicos de ICE*, núm. 61, pp. 13-57.

PERSSON, T. y TABELLINI, G. (1992): «Growth, distribution and politics». *European Economic Review*, núm. 36, pp. 593-602.

PERSSON, T. y TABELLINI, G. (1994): «Is inequality harmful for growth?». *American Economic Review*, vol. 84, núm. 3, pp. 600-621.

PIGOU, A. C. (1950): *Keynes's General Theory. A Retrospective View*. Macmillan and Co, Ltd.

PLOTNICK, R. D., SMOLENSKY, E., EVENHOUSE, E. y REILLY, S. (1998): «Inequality, poverty and the fisc in twentieth-century America». *Journal of Postkeynesian Economics*, vol. 21, núm. 1, pp. 51-75.

PREBISH, R. (1947): *Introducción a Keynes*. Fondo de Cultura Económica, México.

PREBISH, R. (1970): *Transformación y desarrollo. La gran tarea de América Latina*. Fondo de Cultura Económica, México, D.F.

PREBISH, R. (1981): *Capitalismo periférico. Crisis y transformación*. Fondo de Cultura Económica, México D.F.

PRESSMAN, S. (1991): «Keynes and Antipoverty Policy». *Review of Social Economy*, vol. XLIX, núm. 3, pp. 365-382.

PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (PNUD) (2000): *Informe sobre el desarrollo humano 2000*. Mundi Prensa, Madrid.

PUTNAM, R. (1994): *Para hacer que la democracia funcione*. Editorial Galac, Caracas (Venezuela).

RAM, R. (1988): «Economic Development and Income Inequality; Further Evidence on the U-Curve Hypothesis». *World Development*, vol. 16, núm. 11, pp. 1371-1376.

RAMÍREZ BENÉYTEZ, L. (1999): *Modelos alternativos de comportamiento económico ante la escasez y la desigualdad*. Tesis doctoral. Universidad de Málaga.

RAYMOND, J., OLIVER, J. y PUJOLAR, D. (1995): «El comportamiento del ahorro familiar a partir de la Encuesta de Presupuestos Familiares 1990-1991». *Papeles de Economía Española*, núm. 65, pp. 196-211.

REDDAWAY, W. B. (1939): *The Economics of a Declining Population*. London Allen & Unwin, London.

ROBINSON, A. [1968] (1976): «Pigou, Arthur Cecil», en Sills, D. L. (dir.): *Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales*. Aguilar, Madrid. Obra original: *International Encyclopedia of the Social Sciencies*. The Macmillan Company, New York.

ROBINSON, J. (1943): *The Problem of Full Employment*. London.

ROBINSON, J. [1956] (1960): *La acumulación de capital*. Fondo de Cultura Económica, México. Obra original: *The Accumulation of Capital*. Macmillan & Co., London.

ROBINSON, J. (1977): «What are the questions?». *Journal Economic Literature*, vol. XV, núm. 4, pp. 1318-1339.

ROBINSON, S. (1976): «A Note on the U Hypothesis Relating Income Inequality and Economic Development». *American Economic Review*, vol. 66, núm. 3, pp. 437-440.

RODRÍGUEZ CABRERO, G. (comp.) (1991): *Estado, privatización y bienestar*. Icaria-Fuhem, Barcelona.

ROJO, L. A. (1972): *Keynes y el pensamiento macroeconómico actual*. Tecnos, Madrid.

ROJO, L. A. (1984): *Keynes: su tiempo y el nuestro*. Alianza Editorial, Madrid.

RUIZ BRAVO DE MANSILLA, G. (1980): «Crecimiento y distribución». *Cuadernos de Economía*, vol. 8, núm. 23, pp. 547-565.

RUIZ BRAVO DE MANSILLA, G. (1981): *Desarrollo económico y bienestar humano*. Pirámide, Madrid.

RUIZ BRAVO DE MANSILLA, G. (1982): *Igualdad humana y realidad económica*. Pirámide, Madrid.

SAHOTA, G. S. (1993): «Saving and Distribution». En Gapinski, J. H. (ed.): *The Economics of Saving*. Kluwer Acedemic Publishers, Boston.

SAINT PAUL G. y VERDIER T. (1996): «Inequality, redistribution and growth: a challege to the conventional political economy approach». *European Economic Review*, vol. 40, núm. 3-5, pp. 719-728.

SAITH, A. (1983): «Development and Distribution: A Critique of the Cross Country U Hipótesis». *Journal of Development Economics*, núm. 13, pp. 367-382.

SAMUELSON, P. A. (1988): «In the beginning». *Challenge*, vol. 31, núm. 4, pp. 32-34.

SAMUELSON, P. A. y NORDHAUS, W. D. [1948] (1996): *Economía*. Mcgraw-Hill, Madrid. Obra original: *Economics*. Mcgraw-Hill, New York.

SANZ, B. (1995): *La articulación micro-macro en el sector hogares: de la Encuesta de Presupuestos Familiares a la Contabilidad Nacional*. Documento de Trabajo 27/95, Instituto de Estudios Fiscales.

SCHUMPETER, J. A. [1954] (1995): *Historia del Análisis Económico*. Ariel, Barcelona. Obra original: *History of Economics Analysis*. Oxford University Press, Oxford.

SEN, A. [1973] (1979): *Sobre la desigualdad económica*. Crítica, Barcelona. Obra original: *On Economic Inequality*. Clarendon, London.

SEN, A. [1987] (1989): *Sobre Ética y Economía*. Alianza Editorial, Madrid. Obra original: *On Ethics and economics*. Basil Blackwell, Oxford.

SEN, A. (1992): *Inequality reexamined*. Harvard University Press, Cambridge (USA).

SEN, A. [1999] (2000): *Desarrollo y Libertad*. Editorial Planeta, Barcelona. Obra

original: *Development as Freedom*. Alfred A. Knopf, New York.

SIMON, H. A. (1952): «On the definition of the causal relation». *The Journal of Philosophy*, núm. 49, pp. 517-528.

SKIDELSKY, R. (1983): *John Maynard Keynes. Hopes betrayed. 1883-1920*. Elisabeth Sifton Books-Viking, New York.

SKIDELSKY, R. (1992): *John Maynard Keynes. The Economist as saviour. 1920-1937*. Macmillan London Limited, London.

SMITH, A. [1776] (1983): *Investigación de la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones*. Vol. I. Orbis. Obra original: *Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*.

SMITHIES, A. (1945): «Forecasting postwar demand I». *Econometrica*, vol. 13, pp. 1-14.

SMYTH, D. (1993): «Toward a Theory of Saving». En Gapinski, J. H. (ed.): *The Economics of Saving*. Kluwer Acedemic Publishers, Boston.

SOLIMANO, A. (1998): «Crecimiento, justicia distributiva y política social». *Revista de la CEPAL*, núm. 65, pp. 31-44.

SOLOW, R. (1956): «A contribution to the Theory of Growth». *Quarterly Journal of Economics*, núm. 70, pp. 65-90.

SPANOS, A. (1989): «Early empirical findings on the consumption function, stylized facts or fiction: a retrospective view». En Marchi, N. y Gilbert, C. (ed.): *History and Methology of Econometrics*. Clarendon Press, Oxford.

STACHLE, H. (1937): «Short-Period Variations in the Distribution of Incomes». *The Review of Economic Statistics*, vol. 19, núm. 3, pp. 133-143.

STIGLITZ, J. E. y WEISS, A. (1981): «Credit rationing in markets with imperfect information». *American Economic Review*, vol. 71, pp. 393-409.

STOKER, T. M. (1993): «Empirical Approaches to the Problem of Aggregation Over Individuals». *Journal of Economic Literature*, vol. XXXI, núm. 4, pp. 1827-1874.

STREET, J. H. (1987): «The Institucionalist Theory of Economic Development». *Journal of Economic Issues*, vol. XXI, núm. 4, pp. 1861-87.

SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS DEL SECTOR EXTERIOR (1996): «Distribución y crecimiento en los países desarrollados». *Boletín Económico de ICE*, núm. 2.515, pp. 3-8.

SUPPES, P. (1970): *A Probabilistic Theory of Causality*. North-Holland, Amsterdam.

SUPPES, P. (1984): *Probabilistic Metaphysics*. Blackwell, Oxford.

SWEEZY, A. (1947): «Declining Investment Opportunity». En HARRIS, S. E. (ed.): *The New Economics. Keynes' Influence on Theory and Public Policy*. Augustus M. Kelley, New York.

TAMAMES, R. [1970] (1995): *Estructura Económica Internacional*. Alianza editorial, Madrid.

THALBERG, B. (1964): *A keynesian model extended by explicit demand and supply functions for investment goods*. Almqvist & Wiksell, Stockholm.

THIRLWALL, A. P. (1999): «A second edition of Keynes's General Theory». *Journal of Post-Keynesian Economics*, núm. 21(3), pp.367-386.

THOMAS, J. J. (1985): *Keynes, Income Distribution and Early Empirical Studies of the Consumption Function*. Mimeo, London.

THOMAS, J. J. (1989): «The early econometric history of the consumption function». En Marchi, N. y Gilbert, C. (ed.): *History and Methology of Econometrics*. Clarendon Press, Oxford.

THOMAS, M. (1991): «The Evolution of Inequality in Australia in the Nineteenth Century». En Brenner, Y. S., Kaelble, H. y Thomas, M.: *Income Distribution in Historical Perspective*. Cambridge University Press, Cambridge (United Kingdom).

TILAK, J. B. G. (1990): *Education and its Relation to Economic Growth, Poverty and Income Distribution*. World Bank, Washington.

TOBIN, J. (1969): «A general equilibrium approach to monetary theory». *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 1, núm. 1, pp. 15-29.

TOBIN, J. [1983] (1985): «Las políticas de Keynes en la teoría y en la práctica». *Boletín Económico de Información Comercial Española*, núm. 2010, pp. 3861-

3865. Obra original: «Keynes Policies in Theory and Practice». *Callenge*, noviembre-diciembre, pp. 5-11.

TODARO, M. P. [1977] (1982): *Economía para un mundo en desarrollo*. Fondo de Cultura Económica, México. Obra original: *Economic for a Developing World*. Longman Group Limited, London.

TORRERO, A. (1996a): "Keynes como analista financiero". *Análisis Financiero*, núm. 69, pp. 10-22.

TORRERO, A. (1996b): "El conocimiento de Keynes del mundo industrial". *Información Comercial Española*, núm. 758, pp. 19-34.

TORRERO, A. (1998): *La Obra de John Maynard Keynes y su Visión del Mundo Financiero*. Instituto Español de Analistas Financieros y Editorial Civitas, Madrid.

TORRES LÓPEZ, J. (1995): *Desigualdad y crisis económica: el reparto de la tarta*. Sistema, Barcelona.

TORRES LÓPEZ, J. (1998): «Estado de bienestar y sistemas públicos de pensiones: las razones de la 'crisis'». En Ochando, C., Salvador, C. y Tortosa, M.A. (ed.): *El sistema público de pensiones: presente y futuro.* Ed. Germanía. Colección Arcadia, Alcira (Valencia)

TORRES LÓPEZ, J. (2000a): *España va bien y el mundo tampoco*. Mergablum. Edición y comunicación, Sevilla.

TORRES LÓPEZ, J. (2000b): «John Maynard Keynes: el legado imposible». *Sistema*, núm. 155, pp. 49-62.

TSIDDON, D. (1992): «A moral hazard trap to growth». *International Economic Review*, vol. 33, pp. 299-321.

UNITED NATIONS (1999): *Statistical Yearbook.* United Nations, New York.

URIEL, E., CONTRERAS, D., MOLTÓ, M. y PEIRÓ, A. (1990): *Econometría. El modelo lineal*. Editorial AC, Madrid.

VAN DOORN, J. (1975): «Aggregate consumption and the distribution of incomes». *European Economic Review*, vol. 6, pp 417-423.

VEBLEN, T. (1923): *Absentee ownership and Business Enterprise in Recent Times: The Case of America*. Huebsch, New York.

VELARDE FUERTES, J. (1988): «Keynes en España». En Rubio de Urquía, R. y otros: *La Herencia de Keynes*. Alianza Editorial, Madrid.

VERCELLI, A. (1991): *Methodological foundations of Macroeconomics: Keynes & Lucas*. Cambridge University Press, Cambridge (United Kingdom).

VICENTE PERDIZ, J. y BORGE GONZÁLEZ, L. (1997): «Desarrollo y desigualdad en España». *Hacienda Pública Española*, núm. 140-I, pp. 175-188.

VICENTE PERDIZ, J. y BORGE GONZÁLEZ, L. (2000): «Desarrollo y desigualdad con progreso técnico». *Investigaciones Económicas*, vol. 24, núm. 3, pp. 709-726.

VISAUTA VINACUA, B. (1997): *Análisis estadístico con SPSS para Windows*. McGraw-Hill, Madrid.

WATTEL, H. L. (1985): *The policy consequences of John Maynard Keynes*. Macmillan, London.

WEEDE, E. (1997): «Income inequality, democracy and growth reconsidered». *European Journal of Political Economy*, núm. 13, pp. 751-764.

WEISSKOFF, R. (1970): «Income Distribution and Economic Growth in Puerto Rico, Argentina and Mexico». *Review of Income and Wealth*, diciembre, pp. 303-332.

WHITE, H. (1980): «A Heteroscedasticity-Consistent Covariance Matrix Estimator and a Direct Test for Heteroscedasticity». *Econometrica*, núm. 48, pp. 817-838.

WILENSKY, H. (1975): *The Welfare State and Equality*. University of California Press, Berkeley.

WILLIAMSON, J. G. (1985): *Did the British Capitalism Breed Inequality?*. Allen and Unwin, Boston.

WILLIAMSON, J. G. y LINDERT, P. H. (1980): *American Inequality: A Macroeconomic History*. Academic Press, New York.

ZAYAS FUENTES, S. (2001): «Vigencia Actual del Pensamiento de Raúl Prebish. Un marco de análisis de la distribución de la renta en la periferia». *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales*, núm. 38, pp. 61-85.

ZELLNER, A. (1979): «Causality and econometrics». En Brunner, K. y Meltzer, A. H. (eds.): *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, vol. 10. North Holland, Amsterdam.

10.3. Principales direcciones de Internet

BANCO MUNDIAL (2001): www.worldbank.org

CLARÍN DIGITAL (2000): www.clarin.com.ar

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (2001): www.cepal.org

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA (POLÍTICA ECONÓMICA) DE LA UNIVERSIDAD DE MÁLAGA (2001): www.pe.uma.es

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA DE LA UNIVERSIDAD CARLOS III DE MADRID (2001): www.eco.uc3m.es

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2001): www.imf.org

GOBIERNO DE CIUDAD DE BUENOS AIRES (2001): www.buenosaires.gov.ar

GOOGLE (2001): www.google.com

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2001): www.ine.es

LUXEMBOURG INCOME STUDY (2000): www.lis.ceps.lu

NEW YORK TIMES (2001): www.nytimes.com

ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO (2000): www.oecd.org

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS (2001): www.un.org

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (2001): www.ilo.org

PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (2000): www.undp.org

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA (2001): www.rae.es

RED CIUDADANA PARA LA OBOLICIÓN DE LA DEUDA EXTERNA (2001): www.rcade.org

THE ECONOMIST (2001): www.economist.com

UNIÓN EUROPEA (2001): www.europa.eu.int

US BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS (2000): www.bea.doc.gov

US CENSUS BUREAU: (2000): www.census.gov

US INMIGRATION AND NATURALIZATION SERVICE (2000): www.ins.gov