

Agustín Álvarez Herranz*

DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

En las últimas décadas, los economistas se han preocupado de estudiar los diferentes factores que podrían mejorar el proceso de crecimiento económico. Los modelos de crecimiento neoclásicos afirmaban que el decisor político tenía escaso margen de maniobra para mejorar el crecimiento económico. Sin embargo, las teorías del crecimiento más modernas, especialmente los modelos de crecimiento endógeno, incluyen distintos factores en el estudio del crecimiento. Se consideran, en este caso, la distribución de la renta, la política fiscal, el proceso tecnológico, entre otros. El objetivo fundamental de este artículo es estudiar la relación entre crecimiento económico y distribución de la renta. Para llevar a cabo este estudio se considerarán no sólo los aspectos teóricos, sino también el empírico, este último para el caso de 24 países de la OCDE.

Palabras clave: política fiscal, distribución de la renta, capital humano, capital social.
Clasificación JEL: H23.

1. Introducción

Tradicionalmente el análisis de la distribución de la renta ha sido uno de los temas que han interesado a los economistas. Los tratados clásicos muestran la necesidad de que exista una adecuada distribución de la renta y este interés se mantuvo hasta mediados del siglo pasado.

Tras unas décadas en las que existió un cierto desinterés por el análisis del crecimiento, éste volvió a surgir con fuerza a mediados de la década de los años ochenta del pasado siglo, tras la aparición de los denominados modelos de crecimiento endógeno, en los que el decisor político tenía un mayor margen de maniobra

para afectar a dicho objetivo. La mejor información estadística también favoreció este proceso, lo que dio lugar, entre otras cuestiones, a incluir en los estudios empíricos nuevas variables que hasta entonces era muy difícil, por no decir imposible, considerar.

Debido a ello, variables fiscales, distribución de la renta, capital humano, factores sociopolíticos, etcétera, fueron introducidos en dichas estimaciones, lo que permitió profundizar un poco más en los factores que inciden sobre el crecimiento, permitiendo al decisor político diseñar mejor sus medidas.

La literatura sobre la relación entre distribución de la renta y crecimiento es abundante para el caso de la comparación entre países, pero cabe cuestionarse el papel que ha jugado la política fiscal no sólo para favorecer el crecimiento regional, sino también el la distribución de la renta.

* Universidad de Castilla-La Mancha.

El objetivo fundamental de este trabajo es estudiar estos temas, mostrando brevemente la relación teórica entre las variables y llevando a cabo la correspondiente estimación empírica.

2. Análisis teórico

Una de las cuestiones que se ha debatido en la literatura especializada es la relación entre la política fiscal y el crecimiento. No existe una conclusión definitiva sobre el tema, ya que si bien las aportaciones de índole keynesiano defienden los efectos positivos de dicho instrumento, los modelos de corte neoclásico postulan lo contrario. Incluso encontramos aportaciones intermedias en las que se señala que según el tipo de gasto que se utiliza su efecto podría ser positivo¹.

El resultado, obviamente, depende de la consideración del gasto público como incentivador o no de la producción y la forma de financiarlo. El gasto público dedicado a la mejora de infraestructuras, de I+D, etcétera, favorecería el crecimiento. Este efecto positivo se vería afectado por el negativo derivado de la mayor imposición en la que hay que incurrir para financiarlo. En el caso de que en vez de alterar los impuestos se optase por la emisión de deuda pública, el incremento en el tipo de interés que se deriva de este hecho provocaría el correspondiente efecto *crowding-out*, afectando negativamente al crecimiento.

Incluso estas posibilidades son cuestionadas, ya que si aceptamos la posibilidad de que el mayor gasto público generase en los primeros momentos una mayor expansión de la demanda, ello daría lugar a una mejora en las expectativas de los empresarios, lo que les animaría a aumentar la inversión, generándose un efecto positivo neto sobre el crecimiento, a pesar de los efectos negativos derivados de la forma de financiarlo.

Por otro lado, también se ha discutido la relación existente entre distribución de la renta y crecimiento, de tal

manera que frente a la postura inicial de que una mayor desigualdad beneficiaría el crecimiento, los planteamientos más modernos señalan justamente lo contrario. Por consiguiente, según la postura que aceptemos en dicha relación la política fiscal tendría una incidencia u otra.

En efecto, si aceptamos el planteamiento inicial, esto es que una mejor distribución de la renta afecta negativamente al crecimiento, sería conveniente el establecimiento de impuestos regresivos y un mayor gravamen sobre el consumo que favoreciera a los que tienen rentas altas y a los ahorradores, para que pudieran ahorrar más, como ya expusimos. En este caso, la política fiscal jugaría un papel distributivo que acrecentaría la desigualdad en la economía, penalizando a los agentes económicos que tuvieran una elevada propensión marginal a consumir. Con independencia de que sea discutible que una mayor desigualdad afecte positivamente al crecimiento, con los problemas de carácter ético que ello supone, resulta obvio que no se pueden mantener a lo largo del tiempo, por los conflictos sociales que ocasionaría, lo que daría lugar a un menor crecimiento económico. Esto es, a largo plazo, estas medidas tendrían como resultado justamente lo contrario a lo que estaban buscando.

Además de lo que acabamos de indicar, hay que tener presente que la política fiscal puede ser utilizada en este tipo de situaciones en una sociedad democrática como arma electoral que tendría efectos contraproducentes para el crecimiento. Si la sociedad se vuelve cada vez menos igualitaria el votante mediano votará a aquel partido político que defienda una política fiscal que corrija dicha desigualdad. Ello supone, en definitiva, que el votante va a tratar de que aquella se elimine a través de la imposición o de los gastos públicos, produciéndose un doble efecto: el político y el económico.

El primero de ellos, el político, supone que la imposición y/o el gasto público aumentan siempre y cuando exista una mayor desigualdad en la economía. El económico, que guarda una importante relación con el anterior, implica que este tipo de comportamiento desincentiva tanto el ahorro como el consumo, dando lugar a un menor crecimiento.

¹ Sobre una revisión de la literatura *vid.* GALINDO (1998).

Este efecto negativo sobre el crecimiento se reforzaría ante la posible reacción de los agentes económicos que se van a ver afectados por los resultados. Si prevén que su renta disponible se va a reducir, defenderán sus posiciones actuando en forma de *lobby*, tratando de frenar o reducir de alguna manera la implantación de aquellas medidas que les afectase de una forma más negativa, frenando de esta forma el proceso de reducción de la desigualdad. En este sentido, el descontento social se mantendría con los resultados adversos para el crecimiento que ya hemos señalado. En sociedades con menor nivel de democracia podrían tratar de comprar votos, generando un clima de corrupción que también perjudica al crecimiento económico.

Frente a esta postura, tenemos la contraria en la que se defiende que una mayor igualdad es la que favorece el crecimiento económico. Desde este punto de vista, la política fiscal tendría el papel distributivo que tradicionalmente se le ha venido exigiendo, lo que en principio afectaría negativamente al crecimiento. Ahora bien, asimismo existen otra serie de mecanismos que reducirían o eliminarían los efectos perjudiciales sobre el crecimiento, dejando, por ello, un mayor margen de manobra al decisor político para implantar medidas fiscales.

En este sentido, hay que señalar que cuando consideramos los efectos político y económico que acabamos de exponer y que, en definitiva, vienen a defender la necesidad de una mayor igualdad para evitar el comportamiento del votante descrito, hay que añadir que el mayor gasto redistributivo que se deriva de ese comportamiento, no tiene porqué afectar negativamente al crecimiento, siempre y cuando se lleve a cabo a través de transferencias (Saint-Paul y Verdier, 1996)².

Ello se debe a diferentes motivos. En primer lugar, los recursos podrían ir destinados a la mejora de la educación pública, lo que además de mejorar el capital humano, incidiendo así positivamente sobre el crecimiento,

permitiría reducir los desequilibrios en los salarios. Este tipo de actuaciones es especialmente importante en aquellas economías que presentan mercados de crédito imperfectos, de tal manera que se dificulta la financiación de ese capital humano, sobre todo a aquellas personas con rentas más bajas.

En segundo lugar, si nos encontramos ante mercados de capitales imperfectos, se complica la obtención de liquidez para los agentes económicos con menor renta, reduciendo de esta forma sus posibilidades de inversión. Por consiguiente, en el caso de que exista un cierto grado de prosperidad, facilitar la inversión de estos agentes a través de dichas transferencias, favorecería el crecimiento económico (Aghion y Bolton, 1992; Galor y Zeira, 1993; Banarjee y Newman, 1993, y Perotti, 1993).

Y, en tercer lugar, mediante esas transferencias se puede frenar el malestar social experimentado por los individuos con menor renta, lo que también beneficia al crecimiento, como ya hemos indicado.

Junto a lo que acabamos de indicar, existe un efecto adicional que hay que considerar. Nos referimos al papel que juega el capital social, considerando que existe un nexo entre distribución y crecimiento³. Este concepto que ha sido desarrollado en el ámbito de la sociología, ha ido introduciéndose también en el mundo de la economía, aunque todavía no existen conclusiones definitivas sobre sus efectos y su utilidad en nuestro campo de estudio.

Existen diferentes definiciones de capital social. La más amplia y aceptada nos indica que es aquel conjunto de redes sociales y de normas recíprocas asociadas a éstas que, al igual que el capital físico o el humano, crean valor tanto individual como colectivo (Putman y Gross, 2003, página 14). En definitiva, con este concepto introducimos no sólo el papel de las instituciones, sino también el comportamiento de los individuos dentro de la sociedad, en lo que se refiere a la cooperación en-

² Sobre el papel del gasto público en el caso de los países de la OCDE, véase ALFRANCA y GALINDO (2003).

³ Esta relación ha sido estudiada entre otros por GROOTAERT (1996).

tre ellos. Surge, por tanto, una serie de conceptos, virtudes y valores que hay que tener presentes, tales como la honestidad, el mantenimiento de los acuerdos, la reciprocidad, etcétera, que hacen que la sociedad no incurra en tensiones y que se incentive la productividad de los agentes económicos, lo que beneficia al crecimiento económico. Supone, en definitiva, aumentar el grado de confianza y de cooperación entre los individuos, haciendo de esta manera que la sociedad sea más próspera.

En el proceso de formación de capital social hay que considerar diferentes fuentes: la familia, las asociaciones, las relaciones informales, las relaciones en los lugares de trabajo y el Estado (Putman, 2002). Las mejoras que se produzcan en estas fuentes, en lo que supone una mayor confianza, como hemos dicho, y cooperación, supondrá que los individuos sean más productivos, beneficiando con ello a la colectividad. En cambio, en una sociedad en la que no se respetan las normas, o que existe un ambiente malo en los lugares de trabajo, el efecto que se produce es, precisamente, el contrario.

Por otro lado, también hay que considerar que mediante el capital social se está facilitando la transmisión de capital humano entre sus miembros. Por ejemplo, las familias transmiten sus conocimientos a las nuevas generaciones, o los trabajadores más veteranos sus conocimientos a los nuevos. De esta forma, se puede incentivar la asimilación y, por consiguiente, aceptación de nuevas tecnologías, lo que a su vez favorece el crecimiento económico.

Asimismo, un factor positivo a considerar en este ámbito es que, en ocasiones, las familias y algunas asociaciones ceden recursos financieros a sus miembros, con lo que pueden financiar la adquisición de sus conocimientos o la generación de inversiones (Woolcock y Narayan, 2000; Woolcock, 2001, y Fukuyama, 2001). Ello guarda relación con lo que exponíamos anteriormente respecto al papel que juegan los mercados de capitales y de crédito. Cuando éstos son imperfectos las familias, las instituciones o el Estado, a través de las transferencias, pueden proporcionar los recursos necesarios para financiar ese capital humano o las inversiones que se desean llevar a cabo.

Finalmente, hay que añadir que este tipo de comportamientos reducen los costes de transacción en la economía, ya que los acuerdos que se aceptan por la mayoría de los individuos, ya sean simples o complejos, sin necesidad de recurrir a complicadas normas legales, suponen una mayor eficiencia económica, medida tanto en tiempo como en dinero, lo que también favorece al crecimiento (Gambetta, 1988).

Si consideramos que el capital social podría tener un efecto positivo sobre el crecimiento, cabe preguntarse si el sector público podría mejorarlo. En este sentido, se han señalado diferentes maneras para alcanzar ese objetivo.

En primer lugar, mediante un adecuado marco legal que facilite la proliferación de relaciones informales adecuadas. De acuerdo con Chhibber (2000, páginas 299-306), aquellos países que llevan a cabo una buena aplicación de sus políticas y establecen una estructura institucional adecuada, presentan un mayor crecimiento económico. En segundo lugar, puede incentivar actividades asociativas mediante una adecuada legislación. En tercer lugar, proporcionar una educación pública adecuada, que constituye una de las fuentes de capital social más importante en la actualidad. Y, finalmente, se pueden utilizar los programas de gastos e ingresos públicos para favorecer a las familias para que cooperen en la formación de sus individuos y que no incurran en actividades que afecten negativamente a la sociedad: delincuencia, consumo de drogas, etcétera.

Ahora bien, hay que tener presente que no todos los efectos y aspectos relacionados con el capital social son positivos. No siempre las asociaciones se forman con el objetivo de mejorar las circunstancias de un grupo más o menos reducido de personas sin perjudicar a otros. Nos referimos a asociaciones como el Ku Klux Klan o la Mafia, que en vez de favorecer la confianza implican precisamente lo contrario.

Por otro lado, los factores culturales juegan un papel importante. En determinadas sociedades el capital social reside en grupos o núcleos familiares muy reducidos, sin que sea sencillo acceder a ellos a personas aje-

nas a ellos. Debido a ello, los beneficios recaen sólo en ellos, imponiendo incluso costes a los ajenos (Putnam, 2002).

Finalmente, también hay que tener presente que estamos ante un concepto bastante ambiguo y difícil de delimitar, que en ocasiones se confunde o se incluye dentro de una concepción amplia de capital humano. Hay que destacar, asimismo, la escasez de datos estadísticos que nos permitan conocer mejor el alcance de este capital social. Por todo ello, algunos economistas importantes, como es el caso de Arrow (2000) y Solow (2000), a pesar de reconocer la importancia que tienen las variables cualitativas en el análisis económico, consideran que, por lo que se refiere en concreto al capital social, no puede tener la relevancia que se la ha pretendido dar en algunos círculos económicos.

Por tanto, hemos podido comprobar la existencia de relaciones entre la distribución de la renta, la política fiscal y el crecimiento pudiendo hablar de un cierto efecto *feed-back*. La existencia de un cierto nivel de descontento ante una situación desigual va a motivar a los individuos a votar aquellos programas y partidos que defiendan una política fiscal redistributiva. Ello podría tener efectos perjudiciales sobre el crecimiento, ya sea por los impuestos o por la necesidad de emitir deuda que aumentaría el tipo de interés con el correspondiente efecto *crowding-out*. Estos efectos negativos se podrían ver compensados, ya sea por las expectativas que forman los inversores, por la menor tensión social que se genera o bien por la política de transferencias que se diseñe.

Para profundizar en estas relaciones resulta necesario llevara cabo el correspondiente análisis empírico que es el que desarrollaremos en el siguiente apartado.

3. El modelo econométrico, los datos, y los resultados

Durante las últimas décadas, una importante literatura empírica ha sido desarrollada para estudiar la relación entre la distribución de la renta y el crecimiento económico, incluyendo no solamente variables cuantita-

tivas sino también cualitativas, no alcanzando conclusiones homogéneas.

Hay estudios que establecen una relación negativa entre la desigualdad de la renta y el crecimiento económico, usando datos de corte transversal (Persson y Tabellini, 1994; Alesina y Rodrik, 1994, entre otros) o series temporales (Clarke, 1995, para el ejemplo). Perotti (1996) llega a la misma conclusión teniendo en cuenta los aspectos estructurales y Alesina y Perotti (1996) consideran el papel de la inestabilidad sociopolítica.

Barro (1999) dice que hay una escasa relación entre la distribución de la renta y el crecimiento económico y la inversión, considerando que la desigualdad disminuye la velocidad del crecimiento económico en países pobres y lo acelera en países más ricos. Deininger y Squire (1998) consideran que la desigualdad inicial no es un determinante fuerte del futuro crecimiento económico.

También hay algunos trabajos empíricos que indican una relación estrecha entre la desigualdad y el crecimiento, por ejemplo, Zou y Li (1998), y Partridge (1997), en el caso de Estados Unidos.

También hay estudios sobre los diferentes factores que tienen algún efecto sobre el crecimiento económico, especialmente la política fiscal, la fertilidad y la educación. En el caso de la política fiscal hay dos grupos de análisis: primero, hay autores que argumentan que la introducción de medidas redistributivas tendrán efectos negativos en la inversión y finalmente en el crecimiento económico (Bertola, 1993; Perotti, 1993; Alesina y Rodrik, 1994, y Persson y Tabellini, 1994, entre otros); segundo, estudios opuestos (Bénabou, 1996a, 1996b, y Bourguignon y Verdier, 2000) concluyen que una política redistributiva tendrá efectos positivos en la inversión de diferentes maneras: incrementando la inversión pública (Saint-Paul y Verdier, 1993) o reduciendo las imperfecciones del mercado crediticio o las restricciones en la liquidez que afecten negativamente a la inversión del capital físico y humano (Galor y Zeira, 1993; Perotti, 1993; Banerjee y Newman, 1991; Piketty, 1997, y Aghion y Bolton, 1998).

La fertilidad también es considerada por algunos autores. En condiciones generales, un nivel más bajo de fertilidad está asociado a la desigualdad de la renta, a un aumento en la inversión de capital humano y, por esta razón, con un crecimiento económico más alto (Barro y Becker, 1989; Becker, Murphy y Tamura, 1990; Raut, 1991, y Dahan y Tsiddon, 1998). Por otro lado, Kremer y Chen (2000) dicen que una desigualdad más alta está relacionada con brechas de fertilidad más altas. Croix y Doepke (2001) muestran que esta posibilidad tiene efectos sobre la acumulación de capital humano, porque las familias poseen menos recursos en educación y reducen el crecimiento económico.

Finalmente, en el caso de la educación, Sylwester (2000) muestra que una alta desigualdad de la renta está relacionada con un consumo público más alto en la educación que, a corto plazo, tiene un efecto negativo sobre el crecimiento económico y un efecto positivo a largo plazo.

Para desarrollar nuestro análisis empírico que recoja los planteamientos teóricos, anteriormente mencionados, estimaremos la siguiente ecuación:

$$y_t = A_t + Kpriv_t^\alpha + Kpub_t^\beta + Khum_t^\delta + Ksoc_t^\gamma + IGini_t^\mu + TIM_t^\phi \quad [1]$$

Donde y_t es la renta per cápita, $Kpriv_t$ es la inversión privada per cápita, $Kpub_t$ es la inversión pública per cápita, $Khum_t$ es capital humano per cápita, $Ksoc_t$ es el capital social per cápita, el $IGini_t$ es el Índice Gini y TIM_t es la carga impositiva.

La fuente y unidades de las variables utilizadas en la ecuación [1] para desarrollar el análisis empírico son las siguientes: las variables PIB per cápita, inversión privada per cápita, inversión pública per cápita y la carga impositiva proceden del Banco Mundial expresadas en PPP (\$ internacionales constantes Base 2000). El capital humano per cápita, se ha calculado como gasto público en educación por habitante, procedente del Banco Mundial, expresado en PPP (\$ internacionales constantes Base 2000).

El Índice de Gini se ha obtenido de los datos proporcionados por el Banco Mundial.

Y, por último, también ha sido considerado el capital social. Las redes y las relaciones entre los agentes económicos y las instituciones tienen, también, efectos sobre el proceso de producción. En una sociedad con alto nivel de confianza se crean nuevas oportunidades de negocio y los individuos están más interesados en la cooperación. Los datos de capital social proceden de Pérez García (2005) expresados en PPP(\$ internacionales constantes Base 2000).

La ecuación [1] se ha calculado en logaritmos y en primeras diferencias:

$$d \log(y_{it}) = \mu_i + \alpha \ d \log(Kpub_{it}) + \beta \ d \log(Kpriv_{it}) + \delta \ d \log(KH_{it}) + \gamma \ d \log(Ksoc_{it}) + \rho \ d \log(IGini_{it}) + \phi \ d \log(TIM_{it}) + \varepsilon_{it} \quad [2]$$

Para la estimación de la ecuación [2] se ha utilizado un modelo de datos de panel con efectos fijos para 24 países y para el período 1997-2004⁴.

La elección de la especificación de datos de panel de efectos fijos se debe a que este método permite incluir las diferencias entre países a través de las discrepancias en el término independiente. La especificación general de datos de panel de efectos fijos es la siguiente:

$$Y_{it} = \alpha_i + \sum_{k=1}^K \beta_{kit} X_{kit} + U_{it}$$

donde i denota los países considerados y t los períodos temporales. Siendo α_i un escalar que recoge los efectos específicos del i -ésimo individuo, en este caso corresponde a un país, siendo constante en el tiempo. La U_{it} representa los efectos de las variables omitidas que son

⁴ Los países considerados en el modelo son: Alemania, Australia, Bélgica, Canadá, Corea, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, México, Noruega, Nueva Zelanda, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Suecia, Suiza.

CUADRO 1

RESULTADOS DE LA ESTIMACIÓN

Dependent Variable: $DLOG(Y_{it})$

Method: Pooled EGLS (Cross-section weights)

Simple (adjusted): 1997 2002

Included observations: 6 after adjustments

Cross-sections included: 24

Total pool (balanced) observations: 144

Linear estimation after one-step weighting matrix

White cross-section standard errors & covariance (d.f. corrected)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0,012941	0,001823	7,098720	0,0000
$DLOG(KPriv_{it})$	0,197698	0,015808	12,50627	0,0000
$DLOG(KPub_{it})$	0,021026	0,004462	4,711940	0,0000
$DLOG(KH_{it})$	0,046662	0,010077	4,630384	0,0000
$DLOG(KSOC_{it})$	0,246420	0,084568	2,913855	0,0043
$DLOG(TIM_{it})$	-0,002487	0,000671	-3,705024	0,0003
$D(IGINI_{it})$	-0,002426	0,000716	-3,386062	0,0010

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)

Weighted Statistics

R-squared	0,858270	Mean dependent var	0,045524
Adjusted R-squared	0,822215	S.D. dependent var	0,046042
S.E. of regression	0,019413	Sum squared resid	0,042964
Durbin-Watson stat	2,505548		

Unweighted Statistics

R-squared	0,691000	Mean dependent var	0,028253
Sum squared resid	0,050801	Durbin-Watson stat	2,592193

particulares tanto a las unidades de corte transversal, como a los períodos de tiempo considerados, asumiéndose que $U_{it} \sim N(0, \sigma^2 U)$.

Los resultados de la estimación de la ecuación de datos de panel de efectos fijos por mínimos cuadrados generalizado con corrección de heteroscedasticidad por el método de White se muestran en el Cuadro 1, pudiéndose observar cómo los signos son los esperados y todas las variables son significativas. La distribución de la renta tiene un efecto positivo sobre el crecimiento económico como se manifiesta en la literatura moderna de crecimiento económico.

Los resultados obtenidos en el caso de los 24 países analizados muestran que el diseño de una política económica que mejore el crecimiento económico pasa por incrementar la inversión introduciendo investigación a través de políticas de desarrollo e innovación, mejorando el capital humano e introduciendo políticas de redistribución y cohesión social.

4. Conclusiones

En este trabajo la relación entre la distribución de renta y el crecimiento económico ha sido considerada para

el caso de los 24 países seleccionados. La literatura dice que la desigualdad mejora el crecimiento, pero el trabajo empírico reciente dice lo contrario.

La estimación realizada con un modelo con datos de panel de efectos fijos muestra que la distribución de renta tiene un efecto positivo y significativo sobre el crecimiento económico. La política fiscal podría tener un efecto directo e indirectamente positivo. Directamente a través de capital público si las estructuras son mejoradas e inversión en innovación e inversiones en investigación son financiadas. Indirectamente, si la redistribución y las políticas de cohesión social son introducidas, tan bien como las medidas son diseñadas para aumentar el capital humano. Sin embargo, es también necesario tener en cuenta los efectos negativos sobre el crecimiento económico obtenido de financiar tales medidas, como lo demuestra el signo negativo de la variable carga impositiva, TIM_{it} .

Este análisis podía ser mejorado considerando el efecto *feed-back* y mejorando la información estadística sobre el capital social y otras variables cualitativas.

Referencias bibliográficas

- [1] AGHION, P. y BOLTON, P. (1992): «Distribution and Growth in Models of Imperfect Capital Markets», *European Economic Review*, 36, 1992, páginas 603-611.
- [2] AGHION, P.; CAROLI, E. y GARCÍA-PEÑALOSA, C. (1999): «Inequality and Economic Growth: The Perspective of the New Growth Theories», *Journal of Economic Literature*, volumen XXXVII, diciembre, páginas 1615-1660.
- [3] ALESINA, A. y PEROTTI, R. (1996): «Income Distribution, Political Instability, and Investment», *European Economic Review*, 40, páginas 1203-1228.
- [4] ALESINA, A. y RODRIK, D. (1994): «Redistributive Politics and Economic Growth», *Quarterly Journal of Economics*, 436, páginas 465-490.
- [5] ALESINA, A.; OZLER, S.; ROUBINI, N. y SWAGEL, P. (1996): «Political Instability and Economic Growth», *Journal of Economic Growth*, 1, páginas 189-211.
- [6] ALFRANCA, O. y GALINDO, M. A. (2003): «Public Capital, Income Distribution, and Growth in OECD Countries», *International Advances in Economic Research*, 9, mayo, páginas 133-139.
- [7] ARROW, K. J. (2000): «Observations on Social Capital», en DASGUPTA, P. y SERAGELDIN (eds.): *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, The World Bank, Washington, páginas 3-5.
- [8] BARRO, R. J. (1999): «Inequality, Growth, and Investment», *NBER Working Paper*, 7038, marzo.
- [9] BÉNABOU, R. (1996a): «Unequal Societies», *NBER Working Paper*, 5583.
- [10] BÉNABOU, R. (1996b): «Inequality and Growth», *NBER Macroeconomic Annual 1996*, MIT Press, Cambridge, MA., páginas 11-74.
- [11] BOURGUIGNON, F. y MORRISSON, C. (1998): «Inequality and Development: The Role of Dualism», *Journal of Development Economics*, volumen 57, páginas 233-257.
- [12] BOURGUIGNON, F. y VERDIER, T. (2000): «Oligarchy, Democracy, Inequality, and Growth», *Journal of Development Economics*, 62, páginas 285-313.
- [13] CHHIBBER, A. (2000): «Social Capital, the State and Development Outcomes», en DASGUPTA, P. y SERAGELDIN (eds.): *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, The World Bank, Washington, páginas 296-309.
- [14] CLARKE, G. R. C. (1995): «More Evidence on Income Distribution and Growth», *Journal of Development Economics*, 47, páginas 403-427.
- [15] CROIX, D. DE LA y DOEPKE, M. (2001), «Inequality and Growth: Why Differential Fertility Matters», mimeo, junio.
- [16] DEININGER, K. y SQUIRE, L. (1996): «A New Data Set Measuring Income Inequality», *The World Bank Economic Review*, volumen 10, número 3, páginas 565-591.
- [17] FORBES, K. (1998): *A Reassessment of the Relationship Between Inequality and Growth*, MIT, mimeo.
- [18] FUKUYAMA, F. (2001): *La gran ruptura*, Ediciones B, Madrid.
- [19] GALINDO, M. A. (1998): «Política fiscal y crecimiento», Instituto de Estudios Fiscales, *Documento de Trabajo*, 3.
- [20] GALOR, O. y ZEIRA, J. (1993): «Income Distribution and Macroeconomics», *Review of Economic Studies*, 60: 1, páginas 35-52.
- [21] GROOTAERT, C. (1996): «Social Capital: The Missing Link?», en *Monitoring Environmental Progress*, World Bank, Washington, D.C.
- [22] KREMER, M. y CHEN, D. (2000): «Income Distribution Dynamics with Endogenous Fertility», *NBER Working Paper*, 7530.
- [23] MULLIGAN C. B. y SALA-I-MARTÍN, X. (1997): «A Labor-income-based Measure of the Value of Human Capital», *Japan and the World Economy*, 9, páginas 159-191.
- [24] PARTRIDGE, M. (1997): «Is Inequality Harmful for Growth? Comment», *American Economic Review*, 87, páginas 1019-1032.
- [25] PEROTTI, R. (1993): «Political Equilibrium, Income Distribution and Growth», *Review of Economic Studies*, 60, páginas 755-776.

- [26] PEROTTI, R. (1996): «Growth, Income Distribution and Democracy: What the Data Say», *Journal of Economic Growth*, volumen 1, páginas 149-187.
- [27] PERSSON, T. y TABELLINI, G. (1994): «Is Inequality Harmful for Growth?», *American Economic Review*, 84, páginas 600-621.
- [28] PIKETTY, T. (1997): «The Dynamics of Wealth Distribution and the Interest Rate with Credit Rationing», *Review of Economic Studies*, 64 (2), páginas 173-189.
- [29] PUTNAM, R. D. (2002): *Solo en la Bolera*, Galaxia Gutenberg, Barcelona.
- [30] PUTNAM, R. D. y GROSS (2003): «Introducción», en PUTNAM, R. D. (ed.): *El declive del capital social*, Galaxia Gutenberg, Barcelona, páginas 7-34.
- [31] RAUT, L. (1991): «Capital Accumulation, Income Inequality, and Endogenous Fertility in an Overlapping Generations General Equilibrium Model», *Journal of Development Economics*, 34, páginas 123-150.
- [32] SAINT-PAUL, G. y VERDIER, T. (1996): «Inequality, Redistribution and Growth: A Challenge to the Conventional Political Economy Approach», *European Economic Review*, 60, páginas 719-728.
- [33] SOLOW, R. M. (2000): «Notes on Social Capital and Economic Performance», en DASGUPTA, P. y SERAGELDIN (eds.): *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, The World Bank, Washington, páginas 325-424.
- [34] SYLWESTER, K. (2000): «Income Inequality, Education Expenditures, and Growth», *Journal of Development Economics*, 63, páginas 379-398.
- [35] WOOLCOCK, M. (2001): «The Place of Social Capital in Understanding Economic and Social Outcomes», *Canadian Journal of Policy Research*, 2 (1), páginas 11-17.
- [36] WOOLCOCK, M. y NARAYAN, D. (2000): «Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy», *World Bank Research Observer*, 15 (2), páginas 225-249.
- [37] ZOU, H. y LI, H. (1998): «Income Inequality is not Harmful for Growth: Theory and Evidence», *Journal of Development Economics*, 2 (3), páginas 318-334.

EL SECTOR EXTERIOR

- *Capítulo 1*
ANÁLISIS MACROECONÓMICO DEL SECTOR EXTERIOR ESPAÑOL
 - *Capítulo 2*
EL COMERCIO MUNDIAL DE MERCANCIAS Y SERVICIOS EN 2005
 - *Capítulo 3*
EL COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA EN 2005
 - *Capítulo 4*
EL COMERCIO DE SERVICIOS
 - *Capítulo 5*
INVERSIONES EXTRANJERAS
 - *Capítulo 6*
LA POLÍTICA COMERCIAL ESPAÑOLA
-
- APÉNDICE ESTADÍSTICO
Evolución histórica
Comercio exterior por sectores
Comercio exterior por secciones arancelarias
Comercio exterior por capítulos arancelarios
Comercio exterior por áreas geográficas
Comercio exterior por áreas y países
Comercio exterior por Comunidades Autónomas
Turismo
Inversiones extranjeras
Balanza de pagos
Comercio internacional
Competitividad



Información:
Ministerio de Industria, Turismo y Comercio
Paseo de la Castellana, 162-Vestíbulo
28071 Madrid
Teléf. 91 349 36 47