

GOBERNANZA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

GOVERNANCE AND ECONOMIC GROWTH

Miguel Ángel Galindo Martín
Universidad de Castilla-La Mancha
mgalindomar@orange.es

Recibido: junio de 2009; aceptado: octubre de 2009

RESUMEN

Recientemente, se ha venido concediendo una gran importancia al papel que desempeña la gobernanza en el ámbito económico. En términos generales se suele señalar que la forma en la que se gobiernen las instituciones afecta en gran medida a la actividad económica. Ello ha llevado a que se plantee la polémica de elegir entre el mercado y las instituciones a la hora de alcanzar los objetivos de política económica. La elección de uno u otras dependerá de la eficiencia que muestren a la hora de alcanzar dichos objetivos. Para ver dicha eficacia exponemos un ejemplo empírico de la relación entre gobernanza y crecimiento económico para el caso de algunos países europeos.

Palabras clave: Gobernanza; Crecimiento económico; Política fiscal; Inversión pública; Distribución de la renta.

ABSTRACT

Recently, great relevance is granted to the governance role in the economic activity. In general terms it is shown that the way in which institutions govern has relevant effects on economic activity. For this reason the controversy between market and institutions to achieve the economic policy objectives is considered. The choice of the former or the later will depend on the efficiency that they show in the achievement of such objectives. To consider that efficiency, an empirical example of the relationship between governance and economic growth is developed for the case of some European countries.

Keywords: Governance; Economic Growth; Fiscal Policy; Public Investment; Income Distribution.

Clasificación JEL: E62.



1. INTRODUCCIÓN

El término gobernanza está siendo objeto de atención especialmente por los analistas del comportamiento empresarial, surgiendo así una amplia literatura en la que se muestran los diferentes elementos relacionados con ella tanto desde el punto de vista teórico como empírico. Pero recientemente, también los economistas han prestado especial atención a esta variable, considerando que la forma en la que se gobiernan las instituciones incide sobre el comportamiento de los agentes económicos y, a la postre, sobre el crecimiento económico y el bienestar de la sociedad. De esta manera, a través de la gobernanza se estaría cumpliendo uno de los objetivos de política económica que se considera esencial.

Ahora bien, el problema que se plantea en este ámbito es tratar de delimitar lo que se entiende por gobernanza. Como veremos en el siguiente apartado, no existe una definición única de ésta, empleándose según las circunstancias distintos conceptos que nos ofrecen una idea aproximada de lo que se pretende entender por gobernanza. Por otro lado, se han buscado variables de las que exista información cuantitativa de alguna índole para poder realizar las pertinentes estimaciones empíricas. En este sentido, se han empleado variables tales como democracia, corrupción, etc.

En este orden de cosas, con independencia de la variable que se considere, lo cierto es que las actuaciones de los gobiernos influyen sobre el comportamiento de los agentes económicos y no sólo a través de las diferentes políticas que tienen a su disposición, especialmente la política fiscal y la monetaria. En concreto, por lo que se refiere a la literatura especializada, existe una gran cantidad de trabajos en los que se ofrece los efectos de la política fiscal sobre el crecimiento económico, concluyendo que los impuestos ejercen un efecto negativo, no quedando tan claro el efecto que tiene el gasto, ya que el de capital público afectaría positivamente al crecimiento, por lo que el resultado final sería incierto. Es decir, si el efecto positivo del gasto público supera al negativo procedente de la imposición necesaria para financiar ese gasto, el resultado final de la política fiscal diseñada para mejorar el nivel de crecimiento económico sería positivo.

Pero, junto a lo anterior, hay que tener en cuenta que el gobierno puede afectar también a los objetivos de política económica a través de otras actuaciones más de índole cualitativa entre las que caben mencionar la elaboración de leyes, la creación de incentivos que afecten a las decisiones de los agentes económicos a la hora de llevar a cabo su actividad, etc. Y, es en este ámbito, donde la gobernanza desempeña un papel esencial y que puede tener efectos sobre el crecimiento económico.

En este sentido, en función de lo que acabamos de exponer, se suele considerar que los países que están mejor gobernados son aquéllos que están en mejor disposición de crecer. Lo importante, es tratar de determinar si existe esta relación, siendo precisamente el objetivo de nuestro trabajo analizar la relación entre gobernanza y crecimiento, considerando el caso de algunos países de la Unión Europea, como ejemplo que nos permita comprobar si existe o no una relación entre ambas.

Para alcanzar nuestro objetivo, vamos seguidamente a exponer algunas cuestiones relacionadas con el concepto de gobernanza, para pasar después a contemplar la relación entre crecimiento económico y gobernanza y seguidamente pasaremos a considerar el ejemplo empírico al que nos acabamos de referir. Finalizaremos exponiendo las principales conclusiones.

2. LA GOBERNANZA

Como hemos dicho anteriormente, no existe una definición concreta y única de gobernanza. En términos generales se la suele considerar como la actuación realizada por el gobierno para conseguir determinados objetivos, teniendo en cuenta su comportamiento en los distintos contextos sociales, culturales, económicos, etc. (Galindo, 2007: 26)

Desde esta perspectiva comprobamos, por tanto, que existe una relación importante entre gobernanza e instituciones, de tal manera que se considera que nos encontramos ante una buena gobernanza cuando el país presenta un conjunto adecuado de instituciones, y a través de ellas se incide sobre la actividad económica (North, 1990). Ello se consigue mediante el establecimiento de las reglas que deben seguir los agentes económicos a la hora de desempeñar sus tareas en las distintas áreas de la actividad económica.

En función de lo que acabamos de exponer, ha surgido una importante controversia que supone, en términos generales, tener que elegir entre el mercado y el gobierno, como factor esencial en el que se apoya la política que se quiere diseñar para favorecer esa actividad económica. En términos generales y como veremos a continuación, se suele considerar que existe una interdependencia entre ambos (Dréze y Sen, 1995) a través de las actuaciones que realizan las instituciones en la economía (políticas educativa, fiscal, etc.), ya que se generan una serie de externalidades positivas que si las aprovecha el mercado se beneficia de ellas y mejora su actividad. A su vez, también es destacable el hecho de que si la propiedad privada es uno de los factores

para que se pueda crear el mercado y potenciar su actividad, su defensa se convierte en un papel esencial en el desarrollo de cualquier sociedad que quiere alcanzar unos niveles de crecimiento relevantes. Y el gobierno a través de unas medidas y una vigilancia adecuadas se convierte en el mejor garante de esa propiedad. A su vez, si el mercado actúa de forma correcta, genera estabilidad y favorece la actividad de las instituciones. En definitiva, ambos factores son capaces de alcanzar distintos objetivos de política económica, siendo, por tanto, la cuestión esencial en este ámbito la de concretar cuáles van a ser los ámbitos de actuación de cada uno de ellos.

En este sentido, el objetivo que persiga el decisor político es uno de los elementos a considerar para responder a dicha cuestión. En el caso de los países desarrollados, el objetivo esencial que suele plantearse es el control de la inflación, suponiendo que de esta forma se conseguirá un crecimiento más sostenido y se mejorará la situación del mercado de trabajo. Si aceptamos este planteamiento, las medidas esenciales para conseguir este fin se basan en una importante flexibilidad de los mercados, sobre todo el de trabajo, junto con una disciplina fiscal tendente a reducir el déficit público hasta un nivel generalmente considerado como deseable (por ejemplo, como es sabido, en el caso de la Unión Europea ese nivel se sitúa por debajo del 3% del PIB) y la posibilidad de alterar los tipos de interés. Desde esta perspectiva, el protagonismo recae sobre los mercados, desempeñando las instituciones un papel muy secundario, que se concreta básicamente en tratar de conseguir o facilitar la flexibilidad en éstos últimos.

La situación es muy diferente en el caso de los países en desarrollo, ya que se suelen presentar una serie de factores que, de no ser eliminados, perjudicarían el proceso de estas economías, tales como la corrupción, la protección de la propiedad, etc., desempeñando, en este caso, las instituciones un papel esencial para reducir los efectos negativos derivados de dichos factores. Un análisis sobre estos temas se encuentra en Hamadi, F., Rihab, B. A. y Lotfi, B. J. (2009).

Ahora bien, en el caso del crecimiento económico, que es un objetivo primordial común para ambos tipos de países, el papel que desempeña las instituciones no resulta tan claro en el caso de los países desarrollados, como el que se exponía para el caso de la inflación. Es cierto que la obtención de un nivel de precios aceptable para las circunstancias del país ayuda a que se consigan mejores resultados en el objetivo de crecimiento económico. Pero existen también otros factores que desempeñan un papel esencial y que no se resuelven sólo a través del mercado, por lo que la gobernanza desempeñaría un papel relevante en este caso. A ellos nos vamos a referir en el siguiente apartado, pero no cabe duda que una mejora en la distribución de la renta no se puede conseguir sólo a través del mercado, por lo que hace falta también actuaciones de política fiscal tendentes a reducir la desigualdad en la economía.

Por tanto, en la controversia a la que nos hemos referido entre mercado e instituciones, nos encontramos, en definitiva, ante un problema de eficiencia.

Según los resultados que se obtengan se puede decidir si es más conveniente actuar a través del mercado o de las instituciones. Y lo interesante es analizar si existe una relación entre éstas y el crecimiento económico, tema que será objeto de análisis en el siguiente epígrafe.

3. GOBERNANZA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

Por lo que se refiere a la teoría del crecimiento económico moderno, podemos señalar que desde los años cincuenta del pasado siglo, se han considerado principalmente dos tipos de aportaciones, los modelos exógenos y los endógenos, quedando relegados a un segundo plano los de carácter keynesiano (Lavoie, 1992, McCombie y Thirlwall, 1994).

Los modelos neoclásicos de crecimiento exógeno se fundamentan básicamente en el modelo de Solow (1956). Consideran que las variables que se incluyen en ellos son exógenas y que gracias a la hipótesis de la existencia de rendimientos decrecientes, se llegaría a alcanzar la convergencia real entre las economías, sin que se necesite la intervención del decisor político para favorecer este proceso. Por lo que se refiere al progreso técnico, estos modelos lo consideran exógeno, esto es, como “el maná que cae del cielo”, y en los modelos iniciales no se intentaba explicarlo por lo que aunque concluían que jugaba un papel significativo en el crecimiento (Solow, 1956).

Frente a estos modelos tenemos los modelos de crecimiento endógeno, en los que, a diferencia de los planteamientos anteriores, se afirma que las variables son endógenas, y que los rendimientos no tienen porque ser decrecientes, de tal manera que el decisor político tiene ahora un cierto margen de maniobra para actuar. Todo ello ha permitido justificar la denominación de esta nueva corriente (Barro y Sala-i-Martin, 1995: 38)¹.

En este sentido, los defensores de los modelos de crecimiento endógeno consideran que los de crecimiento exógeno no proporcionaban conclusiones satisfactorias, ya que están sujetos a una serie de limitaciones y carencias que hacen que se cuestionen los resultados obtenidos. Básicamente, se pueden concretar en las siguientes (Lecaillon y otros, 1995 y Artus, 1993):

- a) Resulta muy difícil admitir que el esfuerzo inversor, los procesos de investigación y desarrollo (I+D), el gasto público o la fiscalidad no tengan ningún efecto a largo plazo sobre la tasa de crecimiento.
- b) Los modelos neoclásicos no permiten conocer las causas por las cuales las tasas de crecimiento son diferentes entre los países.
- c) No explican de forma convincente porqué no se producen movimientos de capital de los países ricos hacia los pobres, en los que la productividad marginal del capital es mayor y, en los que de acuerdo con las hipótesis neoclásicas, dichos flujos deberían ser mayores.

¹ También hay que tener en cuenta que en muchos libros y artículos, como por ejemplo en el de D. Romer (1996), no se emplea esta denominación sino la de “nueva teoría del crecimiento”.

Por tanto, los modelos de crecimiento endógeno² intentan superar estas dificultades introduciendo los conceptos de aprendizaje y los rendimientos a escala crecientes. Desde esta perspectiva, el crecimiento económico puede obtenerse mediante la existencia de externalidades ligadas a la inversión en capital físico o humano e incluso en I + D. Posteriormente, se han ido incluyendo otros factores que se supone que desempeñan un papel relevante en este proceso, como es el caso de la distribución de la renta, el capital público, etc.

Por lo que se refiere, en concreto, a la relación entre gobernanza y crecimiento económico, hay que comenzar señalando que, desde el punto de vista de los modelos exógenos, dicha relación no sería objeto de análisis, ya que se supone, entre otras cuestiones, que existen las instituciones adecuadas para que los mercados puedan operar, y no introducen además distorsiones en los precios ni malas asignaciones de los recursos. Así mismo, se niega la posibilidad de que se puedan generar comportamientos monopolísticos y al suponer que el sistema es eficiente, no se acepta la posibilidad de que exista corrupción. En definitiva, desde la perspectiva de estos modelos, no hay razón para incluir la gobernanza en el estudio del crecimiento económico.

En cambio, la situación es muy distinta en el caso de los modelos endógenos. Al incluir distintos factores que pueden afectar al crecimiento (acumulación de I + D, el capital humano, etc.) proporciona un cierto margen de maniobra al decisor político, que se le negaba en los modelos anteriores, por lo que se pueden incluir los efectos que podría tener la gobernanza sobre el capital productivo así como sobre las actividades que realizan los individuos.

Por otra parte, también los modelos keynesianos señalan el papel relevante que puede desempeñar la gobernanza, especialmente en el ámbito de la política fiscal. Como es sabido, ésta puede generar un efecto "crowding-out" sobre la inversión privada, lo que afectaría negativamente al crecimiento económico. Es por ello que se deba compensar este efecto negativo con una mejora de las expectativas empresariales, y en este ámbito las instituciones desempeñarían un papel relevante generando el clima social adecuado, conteniendo los déficit, etc. (Drazen, 2001)

Así pues, resulta importante destacar cuáles son los canales a través de los cuales la gobernanza puede afectar al crecimiento económico, y estos son recogidos esencialmente en la figura- 1 que exponemos a continuación.

Como podemos comprobar, la gobernanza ejerce efectos sobre la inversión. Tal y como acabamos de señalar, las expectativas son una de las variables que tiene una gran influencia sobre las decisiones de inversión. A través de un comportamiento adecuado por parte de las instituciones, se pueden mejorar e incentivar a los empresarios a realizar nuevas inversiones, lo que potenciaría el crecimiento económico. Este aspecto ha sido considerado tradicionalmente por los economistas y, por ejemplo, ya lo destacaba Bagehot (1873: 130) cuando afirmaba que los individuos realizaban sus inversiones

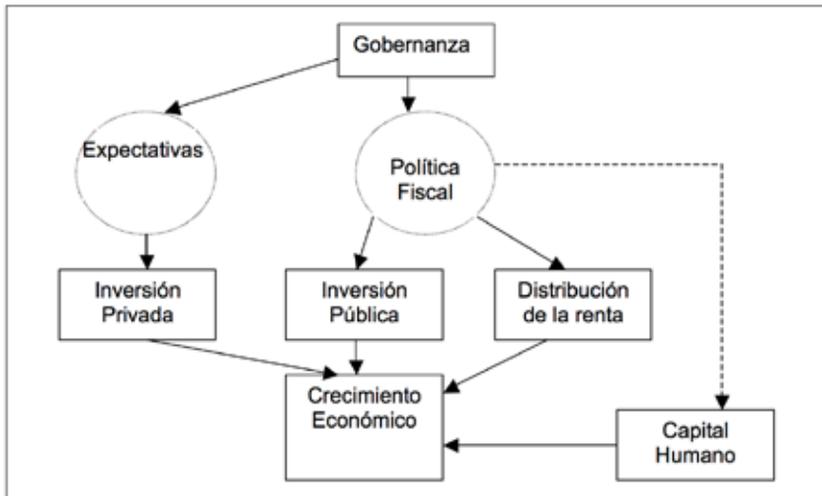
² Vid. por ejemplo los trabajos de Romer (1986, 1987, 1990).

en momentos en los que existía una cierta confianza que generalmente era generada por las instituciones.

El resto de los factores considerados, se verían afectados por la gobernanza principalmente a través del diseño de la política fiscal.

Por lo que se refiere a la inversión pública, no hay unanimidad en los planteamientos en lo que se refiere a sus efectos sobre el crecimiento. Así, nos encontramos con autores que lo consideran como un factor más a considerar dentro de la función de producción, como por ejemplo el trabajo pionero a nivel regional de Aschauer (1989), en el que señalaba que el impacto de las infraestructuras públicas sobre la productividad era muy importante. Otros, como los de Skinner (1987), Knight, Loayza y Villanueva (1993), y Binswanger, Khander y Rosenzweig (1993) que para el caso de la India, en los que se afirma los efectos del capital público no se presentan a corto plazo pero sí a largo. Y finalmente, también hay aportaciones en los que se señala que hay una relación negativa entre ambos, débil, o sólo se cumple bajos determinadas condiciones (Diamond, 1989, Ford y Poret, 1991, Barro, 1991, Evans y Karras, 1994, y Galindo y Escot, 1998).

FIGURA 1 : LA GOBERNANZA Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO



Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a la distribución de la renta, tampoco ha existido una unanimidad de planteamientos, a pesar de que en los últimos años hay un consenso cada vez mayor. Así en un primer momento, durante los años 50 del pasado siglo (Kaldor, 1956 y Kelly y Williamson, 1968) se consideraba que la desigualdad fomentaba el crecimiento económico. Ello vino corroborado en cierta medida por estudios posteriores como los de Cook (1995), Forbes (1998) y Zou y



Li (1998), o el de Partridge (1997) para el caso de los Estados Unidos. Esta conclusión se debe fundamentalmente a dos circunstancias:

1. De acuerdo con el planteamiento de Kaldor (1956) se puede distinguir entre la propensión marginal a ahorrar de los trabajadores y la de los capitalistas, considerando que la de estos últimos es mayor que la de los primeros. Por tanto, si aceptamos que la tasa de crecimiento del PIB se relaciona directa y positivamente con la parte de la renta nacional que es ahorrada, entonces la conclusión que se alcanza es que resulta necesaria llevar a cabo una distribución de la renta desigual, que debe ir dirigida básicamente hacia los capitalistas, que son los que presentan una mayor propensión a ahorrar³.
2. Hay que tener presentes las indivisibilidades de la inversión. Como es sabido, el establecimiento de nuevas industrias así como la implantación de innovaciones, llevan consigo importantes costes iniciales que básicamente se financian a través del endeudamiento. Si los mercados de activos no operan de una forma eficiente, entonces resulta complicada la obtención de esos recursos necesarios para financiar dichos costes, por lo que una mala asignación de la renta, centrada en aumentar la renta de determinados individuos o familias que muestren una mayor propensión a ahorrar (que son los que tienen rentas más elevadas), permitiría llevar a cabo esa inversión, lo que, en definitiva, potenciaría el crecimiento.

En efecto, desde esta perspectiva, habría que implantar una política redistributiva fiscal que desvíe la renta de los más pobres (que la destinan sobre todo a consumir) hacia los más ricos (que son más ahorradores), ya que un mayor nivel de ahorro incrementa la acumulación de capital, lo que tiene efectos positivos sobre el crecimiento, generando de esta forma un mayor bienestar que compensaría a la sociedad de los efectos negativos derivados de la desigualdad que ha sido necesaria para conseguir ese crecimiento.

Frente a esta postura, las aportaciones más recientes afirman justamente lo contrario, encontrándose cada vez un mayor consenso en este punto. Estas aportaciones se basan en los siguientes aspectos (Perotti, 1996: 150-154 y Aghion, Caroli, García-Peñalosa, 1999: 1621-1630, Alfranca y Galindo, 2003):

1. La desigualdad reduce las oportunidades de inversión. Cuando se considera que no existen mercados de capitales perfectos y que la función de producción individual es cóncava, entonces una distribución de renta de los más ricos a los más pobres favorece el crecimiento. Ello es debido, fundamentalmente, a que los primeros muestran una productividad marginal a la inversión más reducida que los segundos, ya que se presentan rendimientos decrecientes para las inversiones de capital individuales. En cambio, los más pobres, estarían dispuestos a

³ Véase en este ámbito Stiglitz (1969).

- aumentar la formación bruta de capital, pero se ven limitados por sus ingresos. De ahí que sea conveniente redistribuir la renta hacia estos últimos, lo que favorecería la generación de inversión y, por tanto, de crecimiento⁴.
2. La desigualdad afecta negativamente a los incentivos de los prestatarios (Galor y Zeira, 1993, Piketty, 1997, Barro, 1999). Si existen mercados imperfectos y además existe incertidumbre respecto al futuro, entonces una distribución que favorezca a los prestatarios les animará a invertir más y a arriesgarse en mayor medida, lo que de nuevo potencia la acumulación de capital y, en definitiva, el crecimiento económico.
 3. La desigualdad genera volatilidad macroeconómica. Dicha volatilidad es generada por la desigualdad y perjudica el crecimiento (Alesina y Perotti, 1996). La causa de ello se debe a que la desigualdad provoca inestabilidad política e institucional lo que afecta negativamente a la inversión y al crecimiento. Existen distintos trabajos que han tratado de analizar la relación que existe entre desigualdad y volatilidad. Así, por ejemplo Alesina y Perotti (1996) señalan que una escasa igualdad genera inestabilidad política y ello conduce a la volatilidad macroeconómica. Otros autores, como Aghion, Banerjee y Piketty (1997) afirman una relación más directa debido a las distintas oportunidades que tienen los agentes económicos para llevar a cabo una inversión.
 4. Aspectos de política económica (Perotti, 1993, Bertola, 1993, Alesina y Rodrik, 1994, Persson y Tabellini, 1994, Bénabou, 1996). En términos generales se señala que la desigualdad afecta a la imposición existente en un país mediante el proceso político, siempre y cuando los individuos a través de las votaciones puedan modificar o elegir el tipo impositivo o puedan incidir sobre el gasto público. Ello se debe a que en aquellas sociedades en las que exista un alto grado de desigualdad, los votantes prefieren una mejor distribución de la renta, lo que se conseguiría mediante una mayor imposición o llevando a cabo distintas actuaciones públicas. Desde esta perspectiva se produce un doble efecto. El primero de ellos indica que el gasto público redistributivo y, por tanto, la imposición aumentan conforme exista una mayor desigualdad en la economía. El económico indica que este tipo de política fiscal produce un cierto nivel de desincentivo respecto a la generación de ahorro e inversión privados. Ello produce, en definitiva, un menor crecimiento en la economía.
 5. Efectos sociales (Venieris y Gupta, 1986, Benhabib y Rustichini, 1996). Se suele afirmar que con la desigualdad surge el crimen, secuestros, etc, es decir, actividades que también afectan negativamente al crecimiento

⁴ Esta idea ya fue expuesta por Galor y Zeira (1993), que analizaron los efectos de la distribución de la riqueza sobre el producto agregado a través de la inversión en capital humano. Sobre estas cuestiones, vid. también los trabajos de Stiglitz (1969), Tamura (1991) y Benabou (1996).



económico ya que los individuos estarían menos dispuestos a mantener o aumentar su actividad productiva, ante la inseguridad que tienen que soportar tanto individualmente como en sus respectivas propiedades. Por otro lado, la estabilidad de las instituciones políticas se ve asimismo amenazada, produciéndose la pérdida de recursos que ya no van a ser productivos. Todo ello desanima de nuevo a la inversión, por lo que la productividad y el crecimiento se verán reducidos.

Finalmente, tal y como se recoge en la figura-1, cabe señalar el efecto sobre el capital humano. En este caso, la relación es muy indirecta, ya que si bien es cierto que a través de unos mayores gastos en educación potencian dicho capital, el papel que desempeñan las instituciones es muchos menos relevante que en los casos anteriores. Son más bien las decisiones de los individuos los que inciden en las decisiones de formación.

4. ANÁLISIS EMPÍRICO

En función de lo que hemos expuesto en los apartados anteriores, a la hora de concretar si la gobernanza desempeña un papel relevante en el proceso de crecimiento económico, es conveniente considerar su eficacia en este proceso. Y para ello, como se anticipó, vamos a realizar un ejemplo de índole empírico (Galindo, Álvarez y Méndez, 2006, Sihag, B. S., 2007) para comprobar si los efectos de la gobernanza sobre el crecimiento son positivos o no.

En concreto, vamos a utilizar un modelo multicuacional, de tres ecuaciones, para el periodo 1996-2005, que es para el que disponemos de datos para todos los países de la muestra que son los siguientes países: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Italia, Holanda y Portugal. El método empleado para la estimación es el de datos de panel con efectos fijos. En él se consideran las distintas diferencias existentes entre los países a través de las variaciones de un término constante en un modelo típico de Mínimos Cuadrados Ordinarios.

Las ecuaciones que componen el modelo y que vamos a estimar son las siguientes:

$$\ln(y)_{it} = \beta_0 + \beta_1 \ln(G)_{it} + \beta_2 \ln(I)_{it} + \beta_3 \ln(Gini)_{it} + \beta_4 \ln(KH)_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$\ln(I)_{it} = \beta_5 + \beta_6 \ln(i)_{it} + \beta_7 \ln(\tau)_{it} + \beta_8 \ln(GOV)_{it} + \beta_9 \ln(GOV * \tau)_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

$$\ln(G)_{it} = \beta_{10} + \beta_{11} \ln(GOV)_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

$$\ln(Gini)_{it} = \beta_{12} + \beta_{13} \ln(\tau)_{it} + \beta_{14} \ln(GOV)_{it} + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

La ecuación (1) es la del PIB tradicional, en la que y es el PIB, G la inversión pública, I, la inversión privada, Gini, el índice de Gini que mide la distribución de la renta y KH el capital humano. Respecto a los signos, cabe esperar que el

de I y el de KH sean positivos, el de Gini negativo, lo que significaría que una mejor distribución afecta positivamente al crecimiento, lo que supondría que los planteamientos modernos son los adecuados y el de G es ambiguo, ya que como expusimos en el epígrafe anterior, no existe unanimidad respecto a sus efectos sobre el crecimiento.

La ecuación (2) es la de inversión privada, en la que τ es el tipo de interés, τ es el tipo impositivo, GOV es el índice de gobernanza, $GOV \cdot \tau$ nos muestra la interacción entre la gobernanza y la política fiscal sobre la inversión. Los signos esperados del tipo de interés y de la tarifa impositiva son negativos y el de gobernanza positivo.

La ecuación (3) es la de inversión pública, en la que el signo esperado de la gobernanza es positivo.

Finalmente, la ecuación (4) corresponde a la distribución de la renta, en la que el signo esperado es negativo para las variables que se incluyen en ella.

Así pues, comprobamos que la gobernanza afectaría al crecimiento económico de forma indirecta a través del capital privado, capital público y la distribución de la renta.

Por otro lado, el índice de gobernanza se calcula considerando los factores que proporciona el Banco Mundial y que son los siguientes (Kaufman, Kraay y Mastruzzi, 2005): Responsabilidad, que mide los derechos políticos, civiles y humanos; la efectividad gubernamental, que mide la competencia de la burocracia; “el imperio de la ley”, que mide la calidad de los contratos y la efectividad de los tribunales; y el control de la corrupción.

Los resultados se recogen en los siguientes cuadros 1-4, siendo todos significativos y los signos los esperados, destacando el hecho de que la inversión pública presenta un signo negativo.

CUADRO 1: RESULTADOS

Variable dependiente: y

Variable	Coefficiente	Error Estand.	t-estadístico	Prob.
C	-0.006371	0.147590	-0.043166	0.9657
KH	0.018505	0.008482	2.181814	0.0327
I	0.906575	0.050187	18.06411	0.0000
G	-0.177092	0.032171	-5.504661	0.0000
GINI	-0.002861	0.000483	-5.918625	0.0000
R-cuadrado	0.956440	Princ. Var. dependiente		3.094292
Suma residuos cuadrado	0.087448	Durbin-Watson estad.		0.280876

Fuentes: EUROESTAT y Banco Mundial.



CUADRO 2: RESULTADOS

Variable dependiente: I

Variable	Coefficiente	Error Estand.	t-estadístico	Prob.
C	0.048047	0.004119	11.66335	0.0000
ti	-0.000560	0.000161	-3.471259	0.0009
τ *IGOVERN	-1.85E-08	6.81E-09	-2.722989	0.0083
τ	-1.96E-07	2.69E-08	-7.265090	0.0000
GOVERN	0.002071	0.000796	2.603221	0.0114
R-cuadrado	0.945390	Princ. Var. dependiente		0.020341
Suma residuos cuadrado	0.001015	Durbin-Watson estad		0.631009

Fuente: Banco Mundial.

CUADRO 3: RESULTADOS

Variable dependiente: G

Variable	Coefficiente	Error Estand.	t-estadístico	Prob.
C	1.983297	0.000472	4201.550	0.0000
GOVERN	0.012922	0.003073	4.204500	0.0001
R-cuadrado	0.978164	Princ. Var. dependiente		1.983297
Suma residuos cuadrado	0.223929	Durbin-Watson estad		0.192237

Fuente: Banco Mundial.

CUADRO 4: RESULTADOS

Variable dependiente: GINI

Variable	Coefficiente	Error Estand	t-estadístico	Prob.
C	2.089534	0.483616	4.320644	0.0001
τ	-20.88164	8.632377	-2.418991	0.0187
GOVERN	-6.177000	1.241254	-4.976420	0.0000
R-cuadrado	0.279521	Princ. Var. dependiente		1.233934
Suma residuos cuadrado	342.3903	Durbin-Watson estad.		1.255875

Fuente: Banco Mundial.

Así pues, comprobamos que la gobernanza tiene un efecto positivo sobre el crecimiento a través de la inversión privada y la distribución de la renta. La inversión pública, a pesar de ser favorecida por la gobernanza, al tener un efecto negativo sobre el PIB, nos encontramos con que la gobernanza afectaría negativamente al PIB. Por otro lado, hay que considerar también que el factor de interacción, gobernanza y política fiscal tiene un signo negativo, lo que vendría a significar que la política fiscal ejerce un efecto "crowding-out" sobre la inversión pública, lo que vendría también corroborado en cierta medida, por el signo negativo de la inversión privada, que nos indicaría que la política fiscal ejercería un efecto contractivo a través de estas dos variables sobre el crecimiento.

Así pues, desde esta perspectiva, los efectos positivos de la gobernanza sobre el crecimiento que se recogen por su estímulo a la inversión privada y por la mejor distribución de la renta, vendrían compensados por el papel negativo que ejerce la política fiscal sobre la inversión privada y por el efecto del capital público.

5. CONCLUSIONES

Junto a otros factores que afectan al crecimiento económico, en los últimos años se ha incluido también el papel que desempeña la gobernanza. A pesar de que no existe una definición unánime sobre ella, una forma de delimitarla ha sido relacionándola con conceptos tales como democracia, corrupción, instituciones, etc., sobre los que hay una cierta información empírica para poder hacer las correspondientes contrastaciones.

En este sentido, se ha planteado una importante controversia referente a si debe imperar el mercado o el gobierno a la hora de alcanzar los objetivos de política económica y, en concreto, el de crecimiento económico. Como ya se ha dicho, ello depende básicamente de dos aspectos. En primer lugar de los objetivos que se pretenden alcanzar, ya que si, por ejemplo se pretende conseguir un cierto nivel de inflación a través de mayor flexibilidad en los mercados se está dando más importancia al primero. En segundo lugar, la eficacia que tengan las instituciones a la hora de lograr los objetivos.

A pesar de lo que acabamos de señalar se suele destacar que cuando se pretende conseguir un cierto crecimiento económico, la gobernanza sí desempeñaría un papel relevante ya que existen numerosas variables que inciden en el proceso. Pero aún así el problema no queda resuelto.

En la estimación empírica realizada a modo ejemplo, se comprueba cómo no se alcanza un resultado determinante. Si bien la gobernanza afecta positivamente al crecimiento a través de variables que le afectan directamente, como es el caso de la inversión privada y la distribución de la renta, en cambio puede estar estimulando otras, como el capital público, que por el contrario, afectan negativamente a dicho objetivo. Incluso en el caso de la inversión privada, a pesar de que la favorece, también la perjudica cuando se actúa vía

política fiscal. Ello no nos puede conducir a la conclusión de que se debería abandonar la política fiscal a la hora de fomentar el crecimiento, ya que a través de ella se favorece a otras variables, la distribución de la renta y posiblemente al capital humano, que ambas son estimuladoras de crecimiento. Ahora bien, sí que resulta necesario tener en cuenta el efecto negativo que tiene el capital público, a la hora de diseñar dicha política.

Es por ello que, según dónde se haga hincapié, se podrá estar o no a favor del papel de las instituciones y no podemos alcanzar una conclusión determinante. Resulta imprescindible ir completando este modelo introduciendo nuevas variables, como el capital social, emprendedores y otros factores socioeconómicos (según se vaya disponiendo de datos) para analizar de una forma más completa el papel que puede desempeñar la gobernanza en este proceso.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aghion:; Banerjee, A. y Piketty, T. (1997): "Dualism and Macroeconomic Volatility", mimeo, University College, Londres.
- Aghion:; Caroli, E. y Garcia-Peñalosa, C. (1999): "Inequality and Economic Growth: The Perspective of the New Growth Theories", *Journal of Economic Literature*, 37, 1615-1660.
- Alesina, A. y Perotti, R. (1996): "Income Distribution, Political Instability, and Investment", *European Economic Review*, 40, 1203-1228.
- Alesina, A. y Rodrick, D. (1994): "Distributive Politics and Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, 436, 465-490.
- Alfranca, O. y Galindo, M. A. (2003): "Public Capital, Income Distribution, and Growth in OECD countries", *International Advances in Economic Research*, 9, 133-139.
- Artus: (1993) : "Croissance endogène: revue des modèles et tentative de synthèses", *Revue économique*, vol. 44, 189-227.
- Aschauer, D.A. (1989): "Is Public Expenditure Productive?", *Journal of Monetary Economics*, 23, marzo.
- Bagehot, W. (1873): *Lombard Street*, John Wiley & Sons, Nueva York (1999).
- Banarjee, A. V. y Newman, A. F. (1993): "Occupational Choice and the Process of Development", *Journal of Political Economy*, 101, 274-298.
- Barro, R.J. (1991): "Economic Growth in a Cross Section of Countries", *Quarterly Journal of Economics*, 106, 407-443.
- Barro, R. J. (1999): "Inequality, growth, and investment", NBER Working Paper, 7038, March.
- Barro, R.J. y Sala-i-Martin, X. (1995): *Economic Growth*, McGraw-Hill, Londres.

- Bénabou, R. (1996): "Inequality and Growth", *NBER Macroeconomic Annual 1996*, MIT Press, Cambridge, MA. , 11-74.
- Benhabib, J. y Rustichini, A. (1996): "Social Conflict and Growth?", *Journal of Economic Growth*, 1, 129-146.
- Bertola, G. (1993): "Market Structure and Income Distribution in Endogenous Growth Models", *American Economic Review*, 83, 1184-1199.
- Binswanger, H.P.; Khander, S.R. y Rosenzweig, M.R. (1993): "How Infrastructure and Financial Institutions Affect Agricultural Output and Investment in India", *Journal of Development Economics*, 41, 337-366.
- Cook, C. J. (1995): "Saving Rates and Income Distribution: Further Evidence from LDCs", *Applied Economics*, 27, 71-82.
- Diamond, J. (1989): "Government Expenditures and Economic Growth: An Empirical Investigation", *FMI Working Paper 89/45*, mayo.
- Drazen, A (2001): *Political Economy in Macroeconomics*, The MIT Press, Cambridge, Mass.
- Dréze, J. y Sen, A. (1995): *India: Economic Development and Social Opportunity*, Oxford University Press, Oxford, 1995.
- Evans: y Karras, G. (1994): "Is Government Capital Productive? Evidence from a Panel of Seven Countries", *Journal of Macroeconomics*, 16(2), 271-279.
- Forbes, K. (1998): "A Reassessment of the Relationship between Inequality and Growth", mimeo, MIT.
- Ford, R. y Poret: (1991): "Infrastructure and Private Sector Productivity", *OECD Economic Studies*, 17.
- Galindo, M. A. (2007): "Gobernanza, política fiscal y crecimiento económico", *Información comercial española*, 835, marzo-abril, 25-34.
- Galindo, M. A. y Escot, L. (1998): "Los efectos del capital público sobre el crecimiento", *Hacienda Pública Española*, 144, 47-62.
- Galindo, M. A.; Álvarez, A. y Méndez, M. T. (2006): "Governance, Fiscal Policy and Economic Growth", mimeo.
- Galor, O. y Zeira, J. (1993): "Income Distribution and Macroeconomics", *Review of Economic Studies*, 60(1), 35-52.
- Hamadi, F.; Rihab, B. A. y Lotfi, B. J. (2009): "Governance and Economic Growth in Transition Countries: A Reading in the Vision of the Institutional Theory", *International Journal of Economic Policy in Emerging Economies*, 2(1), 1-22
- Kaldor, N. (1956): "Alternative Theories of Distribution", *Review of Economic Studies*, 23 (2), 83-100.
- Kelly, A. C. y Williamson, J. G. (1968): "Household Savings Behaviour in Developing Country: The Indonesian Case", *Economic Development and Cultural Change*, 16(3), 385-403.

- Knight, M.; Loayza, N. y Villanueva, D. (1993): "Testing the Neoclassical Theory of Economic Growth- A Panel Data Approach", *FMI Staff Papers*, 40, septiembre.
- Lavoie, M. (1992): *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*, Edward Elgar, Aldershot.
- Lecaillon, J., Le Page, J., Ottavj, CH. y Grangeas, G. (1995) : *Macrodynamique. La croissance*, Eds. Cujas, París.
- McCombie, J. S. L. y Thirlwall, A. P. (1994): *Economic Growth and the Balance of Payments Constraint*, McMillan, Londres.
- North, D. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge, Mass.
- Partridge, M. (1997): "Is Inequality Harmful for Growth? Comment", *American Economic Review*, 87, 1019-1032.
- Perotti, R. (1993): "Political Equilibrium, Income Distribution and Growth", *Review of Economic Studies*, 60, 755-776.
- Perotti, R (1996): "Growth, Income Distribution and Democracy: What the Data Say", *Journal of Economic Growth*, vol. 1, 149-187.
- Persson, T. y Tabellini, G. (1994): "Is Inequality Harmful for Growth?", *American Economic Review*, 84, 600-621.
- Piketty, T. (1997): "The Dynamics of Wealth Distribution and the Interest Rate with Credit Rationing", *Review of Economic Studies*, 64 (2), 173-189.
- Romer, D. (1996): *Advanced Macroeconomics*, McGraw-Hill, Londres.
- Romer: M. (1986): "Increasing Returns and Long-Run Growth", *Journal of Political Economy*, 94, 1002-1037.
- Romer: M. (1987): "Growth Based on Increasing Returns Due to Specialization", *American Economic Review*, 77, 56-62.
- Romer: M. (1990): "Endogenous Technical Change", *Journal of Political Economy*, 98, 71-102.
- Skinner, J. (1987): "Taxation and Output Growth: Evidence from African countries", NBER, Working Paper, 2335.
- Sihag, B. S. (2007): "Empirical Studies on Institutions, Governance and Economic Growth: a Review", *Humanomics*, 23(4), 204-20.
- Solow, R.M. (1956): "A Contribution to the theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, 65-94.
- Stiglitz, J. E. (1969): "The Distribution of Income and Wealth Among Individuals", *Econometrica*, 37(3), 382-397.
- Tamura, R. (1991): "Income Convergence in an Endogenous Growth Model", *Journal of Political Economy*, 99(3), 522-540.

- Venieris, Y. y Gupta, D. (1986): "Income Distribution and Sociopolitical Instability as Determinants of Savings. A Cross Sectional Model", *Journal of Political Economy*, 94, 873-883.
- Zou, H. y Li, H. (1998): "Income Inequality is not Harmful for Growth: Theory and Evidence", *Journal of Development Economics*, 2 (3), 318-334.

