

Inflación, imposición y equidad

(Introducción y traducción de J. R. DOCAL LABAEN)

*Al plantearse Keynes el problema de la financiación de la Segunda Guerra Mundial aboga por la necesidad de un plan de financiación que fue expuesto en *How to Pay for the War* (1). La solución se encuentra, en líneas generales, en el capítulo segundo de la mencionada obra (2). El punto de partida se encuentra en que, por un lado, en una situación de guerra los bienes disponibles para el consumo tienen que reducirse, ya que la producción real no puede crecer en la misma cuantía que los gastos de no consumo, y por otro, que aun en el caso improbable de que no existan incrementos de los salarios monetarios se verá incrementada la cantidad de dinero disponible, ya que "el total de los que ganan dinero habrá aumentado considerablemente por el mayor número de personas aseguradas trabajando en ocupaciones militares o civiles, por el trabajo en horas extraordinarias y por el acceso a empleos pagados de mujeres, niños, jubilados y otros que antes no se hallaban ocupados" (3).*

Ante un incremento del ahorro disponible y escasez en la oferta de bienes de consumo, de no establecerse un plan que permita posponer el consumo, no cabe duda que aparecerá la inflación, a no ser que exista una conciencia ciudadana que ponga resistencia a este peligro, por vía del ahorro voluntario. Keynes pensaba que si bien está claro que esta clase de ahorro podía existir, no es suficiente para paliar la inflación; pero todo ello era necesario establecer un plan. "El ahorro voluntario serviría a este propósito si fuera suficiente. En cualquier caso, el ahorro voluntario sólo puede tener efectos favorables, y en la medida en que se produzca limitará las dimensiones de nuestro problema. Nada ha de decirse, pues, contra el celo misional de quienes luchan por aumentarlo ni contra la auto-restricción y el espíritu cívico de quienes lo practican. Tampoco hay nada en el plan que expongo a continuación que declare inútil o innecesaria la sobrie-

(1) JOHN MAYNAR KEYNES: "How to Pay for the War". Macmillan. London, 1940.

(2) Existe traducción de este capítulo segundo y que se recoge en las páginas 218 a 221 de *Lecturas sobre Política Fiscal de Smithies y Butters*. Madrid, 1959. Ed. Revista de Occidente. El resumen de este segundo capítulo se ha adaptado a la traducción citada.

(3) SMITHIES y BUTTERS: "Lecturas sobre Política Fiscal". *Revista de Occidente*. Madrid, 1959. Página 218.

dad voluntaria personal. Yo aspiro a un programa que consiga el mínimo estricto; y por ahora, al ser modificado por concesiones a los prácticos, lo más probable es que no llegue al mínimo estricto y no sea suficiente por sí solo. Cada nueva renuncia al consumo personal más allá de lo que está ordenado facilitará la posición de otro consumidor o permitirá una intensificación de nuestro esfuerzo bélico" (4).

El plan propuesto contenía las siguientes medidas:

1.º Determinar la proporción de los ingresos de cada individuo que ha de ser diferida para consumo una vez que la guerra haya finalizado. Si la proporción se puede fijar para cada grupo de renta, la medida tendrá una mayor ventaja.

2.º Atender al consumo diferido sin aumentar la Deuda Pública, por medio de una leva general sobre el capital después de que la guerra haya finalizado.

3.º Evitar la reducción en el consumo corriente a aquellos cuyo nivel de vida no es suficiente. Para lograrlo propone: a) un mínimo exento, b) escala fiscal fuertemente progresiva, y c) un sistema de deducciones atendiendo a las circunstancias familiares. El resultado de estas propuestas es el aumentar el consumo de las familias con menos de 75 chelines, mantener el de las familias con ingresos de cinco libras o menos y reducir el consumo global de los perceptores de más de cinco libras a una tercera parte del promedio de consumo.

4.º Ligar los cambios futuros en los tipos monetarios de los salarios, pensiones y otras remuneraciones a los cambios en el coste de un número determinado de artículos de consumo racionados, que las autoridades tratarían de impedir, por todos los medios, que se vieses afectados por la subida de precios.

"Un plan general como éste —concluye Keynes (5)—, al cual se exige que todos se conformen, es como una reglamentación de la circulación: todos ganan con ella y nadie sale perjudicado. Considerar tal reglamentación como contraria a la libertad es necio. Bajo la vigencia de este plan los individuos consumirán tanto como antes. La reglamentación de la circulación permite a la gente tanta esfera de elección en cuanto al camino

(4) SMITHIES y BUTTERS: "Lecturas sobre Política Fiscal". *Revista de Occidente*. Madrid, 1959. Página 219.

(5) SMITHIES y BUTTERS: "Lecturas sobre Política Fiscal". *Revista de Occidente*. Madrid, 1959. Página 221.

a elegir como tuvieran sin ella. Este plan permitiría a los individuos tanta esfera de elección como antes en cuanto a los bienes que han de consumir."

Como se ha expuesto y se puede deducir de lo arriba recogido, la preocupación de Keynes era evitar la inflación, ya que, como han puesto de manifiesto diversos autores, la inflación resulta ser una de las formas más regresivas de impuesto, en especial para los grupos de rentas inferiores, que los impuestos sobre la renta o sobre las ventas. Es evidente que la guerra podía financiarse por medio de la inflación, bien mediante la monetización directa o la indirecta, y no se puede olvidar, como ha puesto de manifiesto Fuentes Quintana (6), que ha sido Keynes el primero que consideró la inflación como un impuesto en *Tract on Monetary Reform*. Pero en el momento de elaborar el plan de financiación no solamente tuvo presente la necesidad de hacer frente a los gastos militares, sino que consideró el problema de la equidad. La inflación, como fenómeno monetario, afecta a toda la vida económica, produciendo una serie de efectos de los cuales nos interesan los redistributivos sobre la renta y la riqueza (7). Sobre este punto Martín Bronfenbrenner y Franklyn D. Holzman (8) han puesto de manifiesto que: "La inflación altera la distribución de la renta y de la riqueza porque los precios individuales de los bienes y servicios corrientes, de los factores de producción, de los activos reales y monetarios y de los pasivos no son igualmente flexibles y no reaccionan de la misma manera ante las presiones inflacionistas generales." Como consecuencia de lo indicado existe un impacto diferente entre los distintos individuos y grupos, en función de dos factores: en primer lugar, de su capacidad para prever la inflación, y en segundo lugar, de su capacidad para reajustar su comportamiento económico a la inflación, ya que si todos

(6) ENRIQUE FUENTES QUINTANA: "Hacienda Pública. Teoría de los Ingresos Públicos". Madrid, 1971. Página 371.

(7) Los efectos más importantes que la inflación produce sobre la vida económica son los siguientes: 1: Depreciación de la moneda.—2: Alza general de los precios.—3: Inestabilidad del cambio.—4: Realiza una expropiación, siendo una de las formas más crueles y arbitrarias de la injusticia.—5: El desdoblamiento de los precios.—6: Favorece a los deudores a expensas de los acreedores.—7: Tien- de a elevar la tasa del interés.—8: Aumenta la producción.—9: Desequilibra las finanzas públicas.—10: Estimular la exportación.—11: Absorbe la tesorería de las empresas.

(8) MARTÍN BRONFENBRENNER y FRANKLYN D. HÖLZMAN: "Una visión panorámica de la teoría de la inflación". Artículo incluido en *Panoramas Contemporáneos de la Teoría Económica*. I: Dinero, interés y bienestar. Madrid, 1970. Ed. Alianza Universitaria. Lo que se recoge sobre los efectos redistributivos de la inflación es un resumen de dicho artículo. Páginas 151 a 160.

tuvieresen la misma capacidad para predecir y adaptarse a la inflación, ésta no tendría efectos redistributivos. Pero en la realidad existen grandes diferencias entre los grupos, y entre los individuos que componen la colectividad, en lo referente a su capacidad de adaptación y predicción, y por ello se producen distribuciones de la renta y la riqueza en los periodos de tiempo en que existe subida de precios.

Dos hipótesis han sido aceptadas en relación con los efectos redistributivos de la inflación; pero sólo han sido objeto de análisis en tiempos recientes. Estas hipótesis son: a) que en una inflación los salarios monetarios tienden a retrasarse respecto a los precios, y b) que las empresas ganan como consecuencia de la inflación.

La primera hipótesis ha sido objeto de contrastación en varios estudios históricos, siendo los más conocidos el de E. J. Hamilton sobre la inflación en Europa Occidental durante los siglos de colonización del continente americano; el de W. C. Mitchell sobre los Estados Unidos; el de E. Lerner sobre los Estados del Sur en tiempos de la guerra civil norteamericana, y, por último, el de A. H. Hansen sobre los salarios y precios durante la Primera Guerra Mundial y el período posterior. La aceptación de esta primera hipótesis por los estudios anteriores fue combatida por diversos autores, bien poniendo de manifiesto una defectuosa metodología o por atribuir el desfase salarial a otros factores que no fueron tenidos en cuenta al realizar la investigación. Así, Alchian y Kessel afirman que la disminución de los salarios reales en España durante el período de 1520-1600 es el resultado de la elección del periodo analizado, ya que este descenso se cambiaría de signo, es decir, aumentaría, solamente con tomar el período de 1522-1602. El mismo estudio de Hamilton sobre la inflación española durante el siglo XVIII parece no haber tenido en cuenta los movimientos demográficos tanto de crecimiento como de desplazamiento. El estudio de A. H. Hansen sobre los salarios reales durante la Primera Guerra Mundial presenta el mismo defecto metodológico que el realizado por Hamilton y que tuvo presente ingresos semanales y no horarios para medir las variaciones de los salarios monetarios en un período en el que las horas de trabajo estaban disminuyendo. Alchian y Kessel afirman que si el desfase de los salarios monetarios respecto a los precios es cierto, "las empresas con grandes nóminas salariales anuales experimentarían un aumento de beneficios (y de riqueza) en comparación con las empresas de menores nóminas salariales anuales", circunstancia que no se ha puesto de manifiesto en un estudio de 113 empresas, que ha dado una correlación negativa.

Bach y Ando, por un lado, y Conard han estudiado los efectos de la inflación sobre la redistribución de la renta, examinando la variación de las participaciones de los factores productivos en la renta personal y nacional durante veinte años. El resultado ha sido diverso, en relación a los salarios y beneficios, y así parece confirmarse la hipótesis para el periodo comprendido entre 1946 y 1948, dando un resultado totalmente contrario para los periodos de 1949-53 y 1955-58. Este resultado parece esperable, ya que, no variando todo lo demás, en una inflación de costes o de "empujón" los salarios se elevan más de prisa que los beneficios y más despacio en el caso de inflación de demanda o de "tirón".

*Como puede colegirse no existe unanimidad en relación con la hipótesis de desfase salarial, hipótesis que Keynes consideró como válida para la elaboración del plan que propuso en *How to Pay for the War*.*

Pero independientemente de la existencia o no del desfase salarial, parece aceptarse que la remuneración de otros factores se erosionan como consecuencia de la inflación, como pueden ser los intereses, alquileres y dividendos. Un estudio de Hashimi demuestra que la participación de estos factores pierden en comparación con los salarios y beneficios. No obstante los grandes perdedores, por culpa de la inflación, son los perceptores de rentas como pueden ser los pensionistas, perceptores de seguros, poseedores de títulos de renta fija, profesores y otros, como han puesto de manifiesto Bach y Ando.

La segunda hipótesis, que las empresas ganan con la inflación, puede basarse en dos supuestos: a) que admitiendo el desfase de los salarios monetarios en relación con los precios, con la disminución de los salarios reales, parece concluirse que aumentan los beneficios empresariales, y b) que si las empresas son deudoras ganan con la inflación, al poder liberar sus deudas con dinero depreciado. Este supuesto, conocido con el nombre de mecanismo Keynes-Fisher, es válido, en principio, si cuando se hacen préstamos, cuando se compran obligaciones, etc., los tipos de interés no tienen en cuenta la posibilidad futura de subida de los precios. Sobre el primer supuesto parece lógico no volver, ya que se ha analizado implícitamente al hablar de la primera hipótesis. Con referencia al segundo supuesto, el mecanismo Keynes-Fisher, estudios realizados por Alchian y Kessel tienden a confirmarlo; pero rechaza el que todas las empresas sean deudoras. Estos autores admiten que en el periodo anterior a la Primera Guerra Mundial podía admitirse, con cierta generalidad, que las empresas era deudoras, no siendo así en el periodo posterior a la Segunda Guerra

Mundial, en la que las empresas estaban uniformemente distribuidas entre deudores y acreedores. En el estudio realizado se ha observado que las acciones de las sociedades deudoras habían aumentado su cotización, siendo todo lo contrario en el caso de las compañías acreedoras. Un estudio de Bach y Ando, referido a los periodos 1939-52 y 1952-54, confirma lo expuesto por Alchian y Kessel en lo relativo al funcionamiento del mecanismo deudor-creedor.

Con referencia al efecto de la inflación sobre los activos monetarios netos es interesante considerar el trabajo de Pesek. Este autor afirma que la inflación puede ser considerada como una alternativa a la tributación y compara el impacto de la inflación sobre la posición en activos monetarios netos de los diferentes grupos de renta, con el impacto de unos impuestos equivalentes sobre la renta en el momento de ser percibida o gastada, llegando a la conclusión de que la inflación resulta una forma más regresiva de impuesto en especial para los grupos de rentas inferiores. Otro estudio, que ha seguido la líneas de Pesek, es el realizado por Brownle y Conrad, en el que comparan los efectos distributivos de la inflación en relación con las siguientes medidas alternativas: dinero caro, mayores impuestos y menores gastos públicos. La inflación no sólo es regresiva, en relación a las otras medidas alternativas, al gravar en una proporción superior al pobre en comparación con el rico, sino que también es regresiva en términos absolutos en el sentido de que para el tiempo analizado, año 1957, los perceptores de rentas inferiores a 6.000 dólares sufrieron un descenso real en el patrimonio neto, mientras que para las rentas superiores a 7.500 dólares sus perceptores han visto aumentar su patrimonio neto.

Todo lo anterior parece confirmar la preocupación de Keynes en el momento de la preparación del plan de financiación de la guerra, en Inglaterra, con el fin de lograr de forma indirecta la meta de la equidad.

El artículo de Shlomo Maital, "Inflation, Taxation y equidad": How to Pay for the War revisited, publicado en "The Economic Journal" de marzo de 1972, está dividido en cuatro partes.

En la primera parte se refiere a la poca importancia que se le ha dado al artículo de Keynes, debido quizás a los destinatarios para quienes fue escrito o porque trataba de resolver un punto concreto, que el artículo revisado contiene un esquema de la distribución de la renta e inflación, que es válido a plazo corto y partiendo de pleno empleo, y que no es solamente válido para tiempo de guerra al decir Shlomo Maital: "La discu-

sión puede, desde luego, ser fijada en un marco más amplio que gastos militares solos; por ejemplo, la necesidad de recortar un exceso de importación o inversiones en alza, cuyas acciones aumentan la demanda total."

La segunda parte comprende el estudio del modelo de distribución de Keynes. Empieza definiendo la participación, en equilibrio, de los salarios en la renta nacional, y que depende del ratio consumo-producción y de las pensiones al consumo de los trabajadores y rentistas; define un parámetro institucional que indica el porcentaje de cambio de los salarios monetarios ante un cambio del 1 % en los precios, poniendo de manifiesto la disminución de los salarios reales; define la inflación necesaria para que ante un cambio en el ratio consumo-producción distribuir de nuevo la renta y restablecer el equilibrio, haciendo depender el importe de la inflación necesaria de: a) participación inicial del salario; b) de la participación salarial después de que el equilibrio se ha restablecido, y c) del parámetro institucional que indica el cambio necesario de los salarios monetarios ante una variación del 1 % de los precios.

La tercera parte incorpora la imposición en el modelo. Se considera que los impuestos sobre la renta y sobre las ventas son intercambiables, toda vez que el análisis se realiza a corto plazo, no afectando, por tanto, a la propensión al consumo. Bajo este supuesto se llega a la conclusión de que: a) que cualquier impuesto, tanto los dirigidos a los trabajadores como a los rentistas, hacen aumentar la participación salarial; b) que incrementando los impuestos sobre los trabajadores pueden elevarse las participaciones de los salarios netos a un límite mayor o menor que un incremento impositivo igual sobre los rentistas, y c) que un incremento en los impuestos sobre los trabajadores es siempre más efectivo para reducir la inflación que un incremento igual de los impuestos sobre los rentistas. Por último, se recoge una cita de Keynes sobre la relación entre los precios y los salarios monetarios, poniendo de manifiesto que es necesario frenar el crecimiento de éstos, ya que la carrera de los salarios y precios persiguiéndose uno a otro únicamente beneficia a los especuladores.

*Por último, en la cuarta parte se analiza el contenido del plan y analiza la política británica, en la realidad, poniendo de manifiesto hasta qué punto esta política económica recogió los conceptos y propósitos fijados por Keynes en *How to Pay the War*.*

REVISION DE «HOW TO PAY FOR THE WAR» (a)

I

En agosto y noviembre de 1914, a los treinta y un años de edad, Maynard Keynes publicó dos artículos en "Economic Journal", proclamando que la primera guerra mundial sería corta, ya que los Gobiernos encontrarían dificultades para conseguir los recursos necesarios para soportar la guerra (10).

Pero por una mala pasada del destino, precisamente veinticinco años más tarde, Keynes escribió, de nuevo, artículos sobre una guerra mundial. Más triste y más sabio, abogaba decididamente por la necesidad de una mayor investigación en la financiación de la guerra a través de ahorros obligatorios e imposición más que por medio de préstamos e inflación. Aparte de estos artículos, que primero aparecieron en "The Times", apareció "How to Pay for the War" (12).

Este persuasivo y pequeño panfleto, de 88 páginas, escrito con fervor y claridad, es un ejercicio explícito de la macromecánica de la distribución de la renta e inflación. Extrañamente, la voluminosa literatura sobre la teoría de la distribución de la renta le ha dedicado poca atención. Realmente en ninguno de los artículos fundamentales, sobre la materia, "How to Pay for the War" ni siquiera aparece en la bibliografía (b). Quizás esto es así porque fue escrito en parte para legos, o porque se disponía a contestar una cuestión específica, y pronto anticuada, de cómo la Inglaterra de 1939 podía llevar a cabo mejor un gran incremento en la producción de defensa.

Puesto que la fuente de la exégesis keynesiana, La Teoría General, se contenta simplemente con registrar el descontento con la teoría de la productividad marginal de la distribución de la renta, sin proporcionar una alternativa explícita (c), todo el cuerpo de trabajo en la teoría de la dis-

(a) Deseo reconocer el útil escepticismo de mis colegas EITAN BERGLAS, YORAM WEISS, Y. ATIEH y los constantes comentarios de D. E. MOGGRIDGE y los directores.

(b) How to Pay tre War se menciona en alguno de los siguientes libros y revistas: (3), (5), (7), (15), (16), (20), (23). Un intento interesado en sintetizar la teoría de la distribución de Cambridge y neoclásica se encuentra en (20), con la subsecuente controversia en (24) y (21).

(c) Ver (11), páginas 257-260.

tribución de Cambridge extensiblemente modelada a la imagen del maestro, parece a veces tener un fundamento débil.

La intención aquí es extraer de *How to Pay for the War* el más simple de los modelos, de Keynes, de distribución de la renta, y usarlo para analizar y generalizar las conclusiones específicas de Keynes sobre financiación de la guerra. Del modelo surgen interrelaciones cuantitativas, a corto plazo, entre inflación, imposición y equidad cuando, en pleno empleo, se presenta un incremento en gastos de defensa. La discusión puede, desde luego, ser fijada en un marco más amplio que gastos militares solos, por ejemplo, la necesidad de recortar un exceso de importación o inversiones en alza, cuyas acciones aumentan la demanda total.

Un hallazgo es que, para una carga de defensa dada, la incidencia diferencial de incluso un incremento de impuestos regresivos (es decir, el tipo de impuesto que desciende con el aumento de la renta) es más equitativo que el de la inflación. Esto significa que según el modelo keynesiano la inflación es mucho más cruel, en términos de igualdad, que el más cruel de los impuestos regresivos. ¿Puede esto explicar algo de la urgencia con que el Keynes de la época de guerra perseguía con sus puntos de vista?

II

Consideremos una economía compuesta por dos grupos, trabajadores y rentistas, cuyas pensiones (media y marginal) para consumir de una renta imputada y realizada son, respectivamente, U y V , donde $U > V$ (d). La teoría keynesiana o, como se llama algunas veces, teoría de la distribución "saco sin fondo", asevera que para un ratio dado de gasto total de no consumo (inversión + exportaciones netas + defensa pública y gastos de no defensa) a la producción, cuyo ratio llamaremos g_t , hay una distribución única de renta entre trabajadores y rentistas que establecerá la igualdad entre los ahorros totales planeados con la demanda total de gastos de no consumo. Llamaremos a la participación, en equilibrio, de los salarios en la renta nacional, en el momento t , a_t .

(d) KEYNES sostenía que los rentistas son más frugales que los trabajadores, principalmente porque las corporaciones tienden a retener más que a distribuir las ganancias imputables a los rentistas. "... los beneficios pertenecerán principalmente a las sociedades que serán desinclinadas, por varias razones, para distribuir el volumen de ellos en mayores dividendos; pero preferirán bajo esas circunstancias economizarlos en favor de sus accionistas" (12, p. 65). El ingreso de los rentistas es, por esta razón, así definido, incluyendo las ganancias no distribuidas.

Entonces:

$$a_t = \frac{c_t - V}{U - V} \quad [1]$$

donde por definición, el ratio de consumo-producción es $c_t = 1 - g_t$ (e).

Por cada punto de porcentaje de cambio, la participación del salario de equilibrio cambia en $\frac{1}{U - V}$ puntos de porcentaje, en orden a restaurar el equilibrio entre la demanda total y la producción, por transferencias de renta a (o de) los rentistas más ahorradores.

U y V son tantos más íntimas cuanto mayor sea la igualdad potencial requerida para que produzca el equilibrio y la estabilidad de precios.

$\frac{1}{U - V}$ se puede interpretar como un "multiplicador de distribución" en pleno empleo, sustituyendo al usual "multiplicador de empleo".

Para ser completo, el modelo debe mostrar la conexión entre la composición de la demanda total y la división de la renta entre salarios y beneficios. Esto implica, necesariamente, un tratamiento del nexo salario-precio.

Los salarios y precios han sido, por modo casual, unidos en la teoría en una pluralidad de modos, incluyendo la teoría de la empresa de Kaldor (8) y el grado de monopolio de Kalecki (9). El propio método de Keynes relacionado específicamente para tiempo de guerra y a corto plazo era extremadamente simple. Keynes postulaba un parámetro institucional, al cual llamaremos \emptyset , definido como un porcentaje de cambio en los salarios monetarios causado por el 1 % de cambio en precios (f). Por causa del lag entre precios y salarios pensó que \emptyset tomaría valores del orden de 0,5 a 0,85 (g).

(e) Puesto que en equilibrio el gasto planeado en consumo y no consumo, debe añadirse a la renta (Y):

$$Y_t = Y_t a_t U + Y_t (1 - a_t) V + g_t Y_t \quad (1a)$$

Sustituyendo $g_t = 1 - c_t$, dividiendo por Y_t y despejando a_t , da (1) directamente.

(f) Otros autores posteriores han usado un parámetro similar; ver (6), (14) y (20).

(g) "Salarios y otros costos perseguirán a los precios hacia arriba; pero no obstante los precios se mantendrán siempre (en las arriba presunciones) un 20 % por delante. Por mucho que los salarios se incrementen, el acto de gastar estos salarios empujará siempre a los precios en su avance" (12, págs 66-67). En las páginas 20 y 37, KEYNES afirma que $\emptyset = 0,5$ en el comienzo de 1940, y en la página 71 proclamaba que en la Primera Guerra Mundial $\emptyset = 0,85$; estas dos cantidades son no estrictamente comparables, en vista de la inflación que precedió a la

Desde luego es cierto que en tiempo de paz los salarios monetarios crecen más rápidamente que los precios. El escrutinio directo de datos nos mostraría que el \emptyset es casi invariablemente mayor que uno, un resultado explícitamente excluido más adelante. Pero esto no supone un problema. El parámetro de Keynes, \emptyset , apunta esencialmente capturar el impacto, a corto plazo, de los precios sobre los salarios monetarios, "ceteris paribus", en una situación de guerra. Podemos concebir los salarios monetarios creciendo en algún porcentaje constante cada año, más una fracción del porcentaje de crecimiento en los precios; \emptyset puede ser considerado la captura de la última fracción sin el componentes de la tendencia.

Para un descenso dado en el ratio de consumo-producción, c_t , el importe de la inflación, π , necesario para distribuir de nuevo la renta y restablecer el equilibrio es:

$$\pi = \frac{a_0 - a_t}{a_t - \emptyset a_0} \quad [2]$$

donde a_0 es la participación inicial del salario y a_t es la participación salarial después de que el equilibrio se ha restablecido (h). Si los salarios monetarios son rígidos, es decir, si $\emptyset = 0$, el importe requerido de inflación es simplemente el cambio de porcentaje en la participación salarial.

Es importante enfatizar que π mide el total, el aumento de una vez y para siempre en el precio, necesario para cortar, suficientemente, los salarios reales y el consumo privado para acomodar el más bajo valor de c_t . El período de tiempo integral sobre el cual opera la inflación para redistribuir la renta es, por lo tanto, importante. Un 10 % de crecimiento en el precio que se extienda por más de cinco años es completamente diferente del mismo crecimiento de precios ocurrido en el espacio de seis

Primera Guerra Mundial. SOLOW y STIGLITZ usan un parámetro k , similar en su significado a \emptyset , y afirman: "Algunos estudios econométricos sugieren que k puede ser menor que un medio" (20, pág. 545). Para una bibliografía completa y una visión escéptica del lag salarios-precios, ver CARGILL (1).

(h) Sea π el aumento, en porcentaje, en los precios para traer a_t a su nivel de equilibrio, como se definió en (1). De la definición de \emptyset se sigue que los salarios monetarios crecen en $\pi \emptyset$ %, mientras que las rentas monetarias crecen en $\pi \emptyset$, puesto que en pleno empleo la renta real es constante. Sea W_0 y Y_0 los salarios totales monetarios y las rentas monetarias, respectivamente, en el momento 0. En tonces:

$$a_t = \frac{W_0 (1 + \emptyset \pi)}{Y_0 (1 + \pi)} = a_0 \frac{1 + \emptyset \pi}{1 + \pi} \quad (2a)$$

Despejando π da la expreshión (2).

meses, aun cuando resultan participaciones de salarios idénticos. Además, cuanto mayor sea el período de tiempo, menos satisfactoria es la teoría de salarios y precios, \emptyset , y lo más importante son las otras variables olvidadas que actúan sobre los salarios monetarios.

Este es el esqueleto desnudo del modelo de distribución de Keynes, en particular como se expresa en *Haw to Pay for the War*. Mucha labor puede ser añadida sin, en ningún modo, mejorar o alterar sustancialmente la materia.

Keynes da cuenta verbal, paso a paso, de cómo trabaja el modelo, en las páginas 65-68, demasiado extenso para citar en su totalidad. El siguiente párrafo debe ser suficiente.

“La única condición para el éxito de la inflación al restaurar el equilibrio es que los precios deben elevarse en relación con los salarios al límite necesario para desviar la cantidad correcta de clase de trabajo y otras rentas en las manos de los especuladores y por ello en las manos del Tesoro, en su mayoría en forma de impuestos, y parcialmente en forma de ahorros voluntarios para los especuladores.” (12, pág. 67.)

III

Como se sugiere en la cita arriba mencionada, para ser útil y modelar una política, los impuestos deben añadirse al modelo. U y V fueron definidos como propensiones al consumo de las rentas antes del impuesto. Por lo tanto, si u y v son las propensiones al consumo de la renta disponible, para los trabajadores y rentistas, respectivamente, y t_u y t_v son los respectivos tipos impositivos sobre los salarios y beneficios, se cumple que:

$$U = u(1 - t_u) \text{ y } V = v(1 - t_v) \quad [3]$$

Bajo algunas condiciones, los impuestos sobre las ventas y sobre la renta son completamente intercambiables en este modelo. Consideremos una libra de incremento de la renta de salario antes del impuesto, a la que se le aplica un impuesto sobre la renta del tipo t_u . Después de los impuestos queda $1 - t_u$, de la cual se consume $u(1 - t_u)$. Ahora sea t_v un tipo impositivo igual, esta vez aplicado al gasto de consumo. De un incremento de una libra de salario, u se gasta en consumo bruto (impuesto incluido), y el consumo neto es $(1 - t_v)u$ (impuesto deducido), lo mismo

que con el impuesto sobre la renta. El supuesto fundamental, naturalmente, es que la propensión al consumo es independiente del modo en que se imponen los impuestos. Ya que el ahorro vale la pena bajo un impuesto sobre el consumo, comparado con un impuesto sobre la renta, este supuesto no es defendible a la larga. Para el análisis a corto plazo aquí, sin embargo, puede ser razonablemente supuesto que, a fuerza de costumbre, u y v son invariantes con respecto a como se aplican los impuestos.

Sustituyendo [3] en [1],

$$a_t = \frac{c_t - v(1 - t_v)}{u(1 - t_v) - (1 - t_v)} \quad [4]$$

El mecanismo requerido para exponer las interrelaciones entre la inflación, imposición y equidad, consistente en las ecuaciones (2) y (4), queda ahora completo.

Tres propuestas se presentan (i):

(1) Cualquier incremento de impuestos, tanto sobre trabajadores como sobre los rentistas, aumenta la participación neta del salario (después del impuesto). Esto implica que la inequidad inherente a un esfuerzo de defensa dilatado, y la subsiguiente inflación, puede ser compensada, incluso, por un incremento de impuestos que recaiga únicamente sobre los salarios. Un impuesto nominalmente regresivo puede, por tanto, ser altamente progresivo en términos de su efecto sobre la distribución funcional de la renta. Esto se aplica incluso a impuestos sobre las ventas que gravan bienes esenciales comprados principalmente por los trabajadores.

Hay una simple explicación verbal para esta proposición. La inflación restablece el equilibrio, en efecto, gravando el efectivo de los bolsillos de los trabajadores y transfiriéndolo a los ya bien forrados bolsillos de los rentistas. Por otra parte, los impuestos, incluso aquellos que gravan a los trabajadores solamente, confiscan la renta sin transferirla a los rentistas. Claramente, restablecer el equilibrio a través de una dispersión incrementada es más equitativo que restaurarlo a través de transferencias de renta.

(2) El incremento de los impuestos sobre los trabajadores puede elevar la participación de los salarios netos a un límite mayor o menor que un incremento impositivo igual sobre los rentistas, dependiendo si $a_t(1 - t_v)$

(i) Todas las proposiciones siguientes son fácilmente comprobadas, derivando la participación de los salarios netos (después de los impuestos) con respecto a t_v y t_t , usando la expresión (4).

es mayor o menor que $(1 - a_t)(1 - t_t)$. Paradójicamente esto quiere decir que impuestos más altos sobre los trabajadores pueden realmente elevar la participación de los salarios netos más que un porcentaje igual de crecimiento en los impuestos sobre los rentistas, aunque no ocurre siempre así.

(3) Un incremento en los impuestos sobre los trabajadores es siempre más efectivo, para reducir la inflación, que un incremento igual de los impuestos sobre los rentistas. Es evidente en sí mismo y va en contra del supuesto de que los trabajadores consumen, proporcionalmente, más de sus rentas que los rentistas.

Las propuestas anteriores se representan gráfica y abreviadamente en la Fig. 1. Para un c_t dado cada curva representa algún plan de financiación de guerra y su implícito nivel de inflación, lo cual, a su vez, depende de \emptyset . Sucesivamente, las curvas inferiores resultan de planes de financiación que confían cada vez más fuertemente en los incrementos de impuestos.

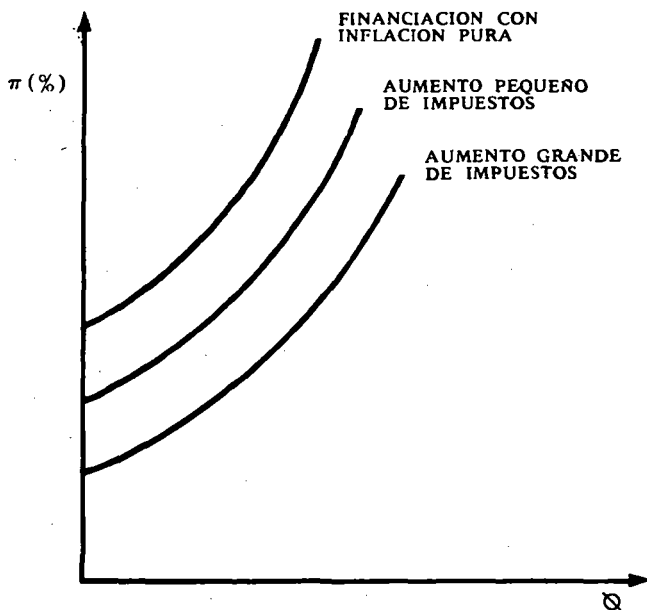
A lo largo de una curva dada, la participación de los salarios netos es constante. Cuanto más fuertemente estén unidos los salarios a los precios, más alto es el importe de la inflación, sin ninguna mejoría en la equidad (j). Esto explica, quizá, el por qué Keynes fue tan vehemente sobre la necesidad de frenar el salario, como se puede ver en los siguientes párrafos:

"... Una demanda, de parte de los Sindicatos, de un incremento en el salario monetario, para compensar cada incremento en el coste de la vida, es inútil y en gran manera va en perjuicio de la clase obrera. Como el perro de la fábula, ellos perdieron la fuerza ladrando a su sombra. Es verdad que las secciones mejor organizadas pueden aprovecharse a expensas de otros consumidores. Pero excepto como un esfuerzo del grupo, como un medio de sacar a los demás de la cola, es un juego de azar. En sus mentes y cabezas los líderes de los Sindicatos conocen esto también como cualquiera. No quieren lo que piden. Pero no se atreven a suprimir sus demandas hasta conocer qué política alternativa se les ofrece.

¡Pero qué sistema más ridículo el de los salarios y los precios persiguiéndose uno a otro hacia arriba de este modo, en la Primera Guerra

(j) El encuadramiento contractual de los salarios a los precios es ampliamente divulgado en Israel y a veces ha evitado al Gobierno de muchos incrementos necesarios en impuestos indirectos, ya que el resultado habría sido un incremento automático de salarios y una inflación en espiral. El próximo episodio de esta especie sería en 1972, en cuyo momento será establecido un impuesto sobre el valor añadido.

Mundial! Nadie se benefició, excepto los especuladores. Las semillas de muchas confusiones fueron sembradas. Y terminamos con una Deuda Pública excesivamente mayor, en términos de dinero, de lo que era necesario, y muy mal distribuida a través de la comunidad." (12, pág. 73.)



La inflación como una función del parámetro (\varnothing) de salarios-precios, para varias políticas.

FIGURA 1

IV

En conclusión, devolvamos el vástago a su padre y usemos el modelo para analizar How to Pay for the War.

En 1939, Keynes previó una duplicación en los gastos reales de no consumo en el Reino Unido. Aunque una buena parte de los recursos necesarios podrían venir de la excesiva capacidad dejada de la depresión, alguna tenía que venir de la expansión del consumo privado. La incidencia de este corte en el consumo, sobre ricos y pobres, era el centro de la controversia de la financiación de la guerra y el motivo central de How to Pay for the War.

Keynes dijo que mientras que la producción real podría crecer en un máximo de 825 millones de libras esterlinas, el gasto de no consumo crecería en 1.350 millones de libras esterlinas, significando que si las cosas se mantienen igual, el consumo privado tendría que disminuir en 525 millones de libras esterlinas (k).

Keynes propuso un plan de financiación de guerra que incluía impuestos mayores, incrementos de ahorros (tanto obligatorios y voluntarios), una ración barata de necesidades, ayudas familiares y un impuesto sobre el capital después de la guerra. Esto liberaría los recursos necesitados y, al mismo tiempo, conservaría e incluso mejoraría la equidad.

Basado en datos de la Tabla I^a (apéndice), se pueden calcular los parámetros implícitos en el plan de Keynes. Puesto que Keynes discutía no la distribución funcional de la renta, sino la renta global, con 250 libras esterlinas anuales de renta como la línea divisoria entre pobres y ricos, el definir a , como la participación bruta de los salarios es semánticamente y conceptualmente inexacto. Tal división implica una función de ahorros improbable con una aguda convulsión en la marca de 250 libras esterlinas.

Esta función de ahorro se puede considerar como una aproximación a una función más exacta, que se obtendría si se utilizara una división más pura de las clases de renta. Los datos en *How to Pay for the War* no permiten tal mejora. Incluso, aunque lo hiciera, la ganancia en exactitud se vería algo contrapuesta con una pérdida de elegancia, puesto que la ecuación [2] no se mantendría. Sin embargo, no deberíamos minimizar las muchas dificultades teóricas y estadísticas inherentes en la identidad asumida, entre la distribución de la renta funcional y una distribución de la renta global, arbitrariamente categorizada. Los cálculos que siguen se deben considerar menos como proyecciones firmes que como ilustración de la teoría de la macro distribución de Keynes. Con esta alerta en la mente, de aquí en adelante la participación de los salarios se utilizará en lugar de la participación en la renta de aquellos con ingresos inferiores a 250 libras esterlinas por año.

La Tabla I contrasta el plan de financiación de guerra de Keynes con la financiación de inflación pura y el plan de Keynes sin impuestos incrementados. Si se adopta el plan de Keynes, habría colocado el volumen de la carga real sobre aquellos con rentas anuales por arriba de 250 libras

(k) KEYNES predice realmente un aumento en el gasto anual, en tiempo de guerra, de 1.850 millones de libras esterlinas, de las cuales 350 millones serían cubiertas por ventas de activo en el extranjero y 150 millones en "depreciación no rentable". Ver las notas a la Tabla I^a.

INFLACION, IMPOSICION Y EQUIDAD

TABLA I

Participaciones netas, Consumo real e inflación bajo planes alternativos de financiación de la guerra (*)

Plan de Financiación	Parámetros	Parte neta salario	Parte neta beneficio	Consumo real trabajador	Consumo real rentistas	Importe de inflación	
1. Antes de la guerra	$o = 0,77$ $v = 0,96$ $v = 0,81$ $t_u = 0,04$ $t_v = 0,28$	0,519	0,329	2420	1290	—	—
2. En tiempo de guerra (a) Plan de Keynes	$o = 0,56$ $u = 0,82$ $v = 0,49$ $t_u = 0,05$ $t_v = 0,37$	0,505	0,295	2370	815	0 0,5 0,75	2% 4% 8%
(b) Inflación pura	$u = 0,96$ $v = 0,81$ $t_u = 0,04$ $t_v = 0,28$		No factible			0 0,5 0,75	—
(c) Inflación y aumento de ahorro	$u = 0,82$ $v = 0,49$ $t_u = 0,04$ $t_v = 0,28$	0,458	0,377	2137	1048	0 0,5 0,75	14% 32% 93%

(*) Para origen de datos, ver Apéndice, Tabla I a.

esterlinas. Específicamente, el consumo de los grupos superiores de renta iba a descender en más de un tercio, en 475 millones de libras esterlinas, mientras que el consumo de los grupos pobres iba a descender en 50 millones. Puesto que los 50 millones pueden ser considerados como la participación de los pobres en "la depreciación no rentable", el consumo real de bienes y servicios, de los pobres, no sería reducido en absoluto. Para $\emptyset = 0,5$ el plan habría implicado solamente un 4 por 100 de inflación durante el curso de la guerra y, si los salarios se mantuviesen constantes, solamente el 2 por 100 de inflación. Esto coincide más o menos con el propio Keynes; Keynes parecía implicar que, aparte de los más altos importes de precios, la adopción de su plan eliminaría algunos incrementos de precio.

En términos absolutos, Keynes propuso incrementos de impuestos, tota-

lizando, sólo, 400 millones de libras esterlinas, menos de la mitad del aumento propuesto en los ahorros voluntarios y obligatorios. En la Tabla I, sin embargo, se ve claro qué importante papel iban a desempeñar impuestos superiores en la distribución de los 525 millones de libras esterlinas de la carga de guerra y cortando la inflación. Si esta parte, solamente, del plan de Keynes, que requería aumentos de los ahorros, fuese implantado, la participación de los salarios netos (salarios después del impuesto/renta total) caería por encima de seis puntos de porcentaje, la participación de los beneficios netos crecería por arriba de cinco y, lo más importante, la más amplia parte de la carga real de defensa caería sobre los trabajadores, cortando su consumo real en 283 millones, recayendo los restantes 242 millones sobre los rentistas. Más aún, dependiendo de \emptyset , el importe de la inflación requerida para efectuar la necesitada distribución de renta, sería de siete a doce veces mayor que bajo el plan completo de Keynes. El impacto marginal de su proyectado incremento de impuesto es, de este modo, muy amplio, más amplio de lo que se podría esperar de mirar los números mismos. (Las propuestas de impuesto de Keynes habrían elevado el tipo neto del impuesto sobre los trabajadores del 4 por 100 al 5 por 100, y el de los rentistas, del 28 por 100 al 37 por 100.)

Dados los valores dominantes de los parámetros, antes de la guerra, la inflación pura solamente no podría haber liberado los recursos necesarios para financiar la guerra. El ratio de consumo producción en tiempo de guerra tuvo que caer a 0,56 y la propensión al consumo, antes de la guerra, de los rentistas, estaba por arriba de éste $[(0,81)(1-0,28) = 0,58]$. Ningún montante de distribución de renta, en favor de los rentistas, a través de la inflación, habría restaurado el equilibrio.

¿Cuál fue, en realidad, la política económica británica en tiempo de guerra y hasta qué punto reflejó los conceptos y propósitos fijados en *How to Pay the War?* Sólo un conciso, y por tanto inadecuado, examen puede intentarse aquí. Una explicación completa se encuentra en la obra de R. S. Sayers, "Financial Policy, 1939-45" (London: Longmans, Green, 1956).

Lekachman menciona claramente que en el Tesoro Británico, la Segunda Guerra Mundial fue llevada a cabo según los principios de financiación keynesiana (13, pág. 149).

La influencia inmediata de Keynes se dejó sentir en el presupuesto de estabilización de 1941 de Kingsley Wood, el cual adoptó explícitamente, como ortodoxia oficial, la idea de que el gap inflacionista sería al final cerrado o por la imposición o por la inflación, y que la imposición

era muy superior a la inflación. Por entonces, Keynes era miembro del Consejo Consultivo del Ministro de Hacienda y estaba en una posición fuerte para defender sus propias propuestas.

Durante el curso de la guerra, los ingresos por impuestos fueron más que triplicados, debido a una duplicidad del impuesto sobre la renta, a un fuerte impuesto adicional sobre las rentas elevadas y a un incremento general en los impuestos directos. Los gastos públicos se multiplicaron por cinco, cubriéndose la mitad de ellos con ingresos procedentes de la imposición (2, págs. 845-846).

La propuesta de "ganancias diferidas" de Keynes, solicitando 555 millones de libras esterlinas, en ahorros obligatorios anuales, fue adoptada solamente en parte; el promedio para los años de guerra ascendió a menos de la cuarta parte de la suma sugerida. Pero el racionamiento, fijación de precios y otros controles directos (que Keynes hubiera querido evitar) trajeron como consecuencia mayores ahorros voluntarios de lo que se había esperado.

A pesar de los controles de precios, hubo una considerable inflación. Desde la caída de Checoslovaquia al Día de la Victoria, los precios al por mayor se elevaron en un 70 por 100, atribuible en parte a precios de importación más elevadas (2, pág. 848). Dudley Seers estimó que para el mismo período, los precios al por menor se elevaron "justamente por encima del 50 por 100" (19, pág. 320). Esto fue inferior a lo que ocurrió en la Primera Guerra Mundial, cuando el índice del coste de la vida se elevó de 100 en julio de 1914 a 220 en enero de 1919.

How to Pay for the War señaló la carencia de estadísticas de ingresos nacionales tan vitales para la política de modelación. Diez meses después de que los artículos de Keynes apareciesen en el *Times*, James Meade and Richard Stone se pusieron a trabajar, recopilando los datos necesarios (22). Hoy, cuando se dispone de series de Cuentas Nacionales que abarcan muchas décadas anteriores, solemos olvidar que tan sólo hace treinta años tales datos eran prácticamente inexistentes. Desde entonces la elaboración progresiva de las Cuentas Nacionales, proclama Dow, constituye nada menos que una revolución (4, pág. 182). De todo esto, fue responsable en gran parte el autor de *How to Pay for the War* (22).

REFERENCIAS

1. THOMAS CARGILL: "An Empirical Investigation of the Wage Lag Hypothesis", *American Economic Review*, vol. LIX, núm. 4 (diciembre de 1969).
2. S. B. CLOUGH and C. W. COLE: "Economic History of Europe" (Boston: Heath, 1958).

3. P. DAVIDSON: "Theories of Aggregate Income Distribution (Rutgers, N. J.: Rutgers University Press, 1959).
4. J. C. R. DOW: "The Management of the British Economy, 1945-60" (Cambridge: Cambridge University Press, 1964).
5. WILLIAM FELLNER: "Significance and Limitations of Contemporary Distribution Theory", *American Economic Review*, vol. XXXIII, núm. 2 (mayo de 1953).
6. F. HOLZMAN: "Income Determination in Inflation", *Review of Economics and Statistics*, vol. XXXII (mayo de 1950).
7. NICHOLAS KALDOR: "Alternative Theories of Distribution", *Review of Economic Studies*, vol. XXIII (1955-1956).
8. NICHOLAS KALDOR: "Capital Accumulation and Economic Growth", in F. Lutz and D. Hague, eds., *The Theory of Capital* (New York: St. Martins Press, 1961).
9. M. KALECKI: "Theory of Economic Dynamics" (London: Allen & Unwin, 1956).
10. JOHN MAYNARD KEYNES: "Mar and the Financial System" and "The Prospects of Money", *Economic Journal* (agosto y noviembre de 1914).
11. JOHN MAYNARD KEYNES: "The General Theory of Employment, Interest and Money" (London: Macmillan, 1936).
12. JOHN MAYNARD KEYNES: "How to Pay for the War" (London: Macmillan, 1940).
13. ROBERT LEKACHMAN: "The Age of Kenyes" (New York: Random House, 1966).
14. GEOFFREY MAYNARD: "Economic Development and the Price Level" (London: Macmillan, 1963).
15. L. PASINETTI: "Hate of Profit and Income Distribution in Relation to the Rate of Economic Growth", *Review of Economic Studies*, vol. XXIX (1962).
16. P. RIACH: "A Framework for Macro Distribution Analysis", *Kyklos*, vol. XXII, núm. 3 (1969).
17. JOAN ROBINSON: "Collected Economic Papers", vol. II (Oxford: Blackwell, 1960).
18. R. S. SAYERS: "Financial Policy, 1934-45" (London: Longmans, Green, 1956).
19. DUDLEY SEERS: "The National Product Before and After the War", *Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics*, vol. X (octubre 1948).
20. R. SOLOW and J. STIGLITZ: "Output, Employment and Wages in the Short Run", *Quarterly Journal of Economics*, vol. LXXXII, núm. 4 (noviembre 1968).
21. R. SOLOW and J. STIGLITZ: "Reply", *Quarterly Journal of Economics*, volumen LXXXIV, núm. 1 (febrero 1970).
22. R. STONE: "The Use and Development of National Income and Expenditure Estimates", in: D. N. Chester, ed., *Lesson of the British War Economy*.
23. SIDNEY WEINTRAUB: "An Approach to the Theory of Income Distribution" (Philadelphia: Chilton, 1958).
24. SIDNEY WEINTRAUB: "Solow and Stiglitz on Employment and Distribution: A new Romance with and Old Model?" *Quarterly Journal of Economics*, vol. LXXXIV, núm. 1 (febrero 1970).

TABLA I a

Datos usados en la formación de la tabla I *

(Millones de £)

	Grupo de renta baja					Grupo de renta alta					Gastos de no consumo	Total
	Renta bruta	Impuestos netos	Renta neta	Ahorro	Consumo real	Renta bruta	Impuestos netos	Renta neta	Ahorro	Consumo real		
1.—Antes de la guerra	2,630	110	2,520	100	2,490	2,220	624	1,526	306	1,290	1,140	4,850
2.—En tiempo de guerra. Plan de Keynes:												+ 825
(a) Mayor renta real	+ 425					+ 400						
(b) Incremento en el ahorro voluntario				+ 200					+ 200			
(c) Incrementos de gastos de no consumo... ..											+ 1,350	
(d) Mayores impuestos		+ 50					+ 350					
(e) Ahorro obligatorio... ..				+ 225					+ 325			
TOTAL	3,055	160	2,895	525	2,370	2,620	974	1,646	831	815	2,490	5,675

INFLACION, IMPOSICION Y EQUIDAD

* Ver notas a continuación.

Origen de los datos de la Tabla I^a.

Números de las páginas referidos a How to Pay for the War. Los datos en millones de £:

	<i>Por debajo de £ 250</i>	<i>Por arriba de £ 250</i>	
A) Antes de la guerra.			
(1) Renta neta.	2,520	1,560+36	De p. 82. La renta de beneficiencia, £ 50, se imputa al grupo de más de £ 250 y se divide entre la renta neta (36) y los impuestos (14), según el tipo del 28 % que prevalecía antes de la guerra.
+ Impuestos.	+ 390	+ 830+14	
— Transferencias.	— 280	— 220	
= Renta bruta.	2.630	2.220	
(2) Tipos impositivos:			
Impuestos netos.	110	624	De p. 82.
Renta bruta.	2,630	2,220	
Tipo de imposición.	0,04	0,28	
(3) Pensiones al consumo:			
Renta neta.	2,520	1,596	De p. 82. Se supone que las £ 36 de renta neta imputada al grupo de más de £ 250 se ahorra toda.
Ahorro.	100	306	
Consumo.	2,420	1,290	
Consumo/Renta.	0,96	0,81	
B) En tiempo de guerra. Plan de Keynes.			
(1) Renta neta.	2,895	1,646	El aumento de renta en tiempo de guerra de 825 se divide en 425 y 400 entre los dos grupos (P. 37). Los ricos pagarían un extra de 350 en impuestos; los pobres, un extra de 150, compensado por un aumento de 100 en subsidios.
+ Impuestos	+ 540	+ 1,194	
— Transferencias.	— 380	— 220	
= Renta bruta.	3,055	2,620	
(2) Tipos impositivos:			
Impuestos netos.	160	974	Ver arriba.
Renta bruta.	3,055	2,620	
Tipo de imposición.	0,05	0,37	

INFLACION, IMPOSICION Y EQUIDAD

(3) Propensiones al consumo:

Renta neta. 2,895 1,646

Ahorros:

Antes de la guerra. 100 306

Aumento voluntario + 200 + 200

Aumento obligatorio + 225 + 325

Total 525 831

Consumo .. 2,370 845

Consumo/Renta ... 0,82 0,49

El aumento de 400 en ahorro voluntario, que Keynes presumía (p. 23), se divide por partes iguales entre los dos grupos. El total de ganancias diferidas de 600 que fueron propuestas, se reducen a 550 por las "concesiones" (p. 36), y se asignan 225 y 325 entre los dos grupos.

(4) Gastos de no consumo:

Inversiones antes de la guerra ... 290

Consumo público antes de la guerra + 850

Aumento de gasto en la guerra ... + 1,850

Menos: Ventas de activo en el extranjero - 350

Menos: Depreciación no rentalbe - 150

Gastos de no consumo en tiempo de guerra 2,490

Gastos de no consumo-Producción ... 0,44 (= 2,490/5,675)

